

Anna Szmit
Dominika Lisiak-Felicka
Maciej Szmit

Badania przeżywalności firm utworzonych w ramach projektów realizowanych z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki Studium empiryczne dla Fundacji Inkubator

Anna Szmit
Dominika Lisiak-Felicka
Maciej Szmit

**Badania przeżywalności firm utworzonych
w ramach projektów realizowanych
z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki
Studium empiryczne dla Fundacji Inkubator**

Recenzenci:
dr hab. Anna Adamik
prof. nadzw. dr hab. Leszek F. Korzeniowski

Redaktor Naukowy Wydziału Organizacji i Zarządzania:
prof. dr hab. inż. Jerzy Lewandowski

© Copyright by Politechnika Łódzka 2017

WYDAWNICTWO POLITECHNIKI ŁÓDZKIEJ

90-924 Łódź, ul. Wólczańska 223

tel. 42-631-20-87, 42-631-29-52

fax 42-631-25-38

e-mail: zamowienia@info.p.lodz.pl

www.wydawnictwa.p.lodz.pl

ISBN 978-83-7283-836-0

Nakład 70 egz. Ark. druk. 10,0. Papier offset. 80 g, 70 x 100

Druk ukończono w sierpniu 2017 r.

Wykonano w Drukarni „Quick-Druk” s.c. 90-562 Łódź, ul. Łąkowa 11

Nr 2221

Spis treści

Wstęp.....	5
Rozdział 1. Proces badawczy przeżywalności przedsiębiorstw – tło i metodyka badań.....	9
1.1. Specyfika (cele i realizatorzy) Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki	9
1.2. Cykl projektu europejskiego	14
1.3. Charakterystyka Fundacji Inkubator oraz realizowanych przez nią projektów	17
Rozdział 2. Charakterystyka przedsiębiorstw utworzonych w wyniku realizacji projektów prowadzonych przez Fundację Inkubator	26
2.1. Charakterystyka ze względu na czas rozpoczęcia działania.....	27
2.2. Charakterystyka według płci osób zakładających działalność gospodarczą	27
2.3. Charakterystyka ze względu na miejsce prowadzenia działalności..	29
2.4. Charakterystyka ze względu na wiek osób prowadzących działalność	31
2.5. Charakterystyka wykształcenia badanych przedsiębiorców	34
2.6. Charakterystyka rodzajów działalności (PKD).....	35
Rozdział 3. Przeżywalność firm wśród różnych grup podmiotów gospodarczych	45
3.1. Przeżywalność dla poszczególnych projektów	47
3.2. Przeżywalność badanych firm według miejsca prowadzenia działalności	49
3.3. Przeżywalność badanych firm a płeć przedsiębiorcy.....	51
3.4. Przeżywalność badanych firm w kontekście wykształcenia właściciela firmy	52
3.5. Analiza przeżywalności wg rodzaju działalności podstawowej	53
3.6. Analizy przeżywalności z uwagi na dwie cechy	56
3.7. Przeżywalność nowo utworzonych firm w innych krajach.....	59
3.8. Przeżywalność badanych firm na tle województwa i kraju	63
3.9. Modele przeżywalności	65

Rozdział 4. Badanie krytycznych czynników sukcesu przedsiębiorstw.....	69
4.1. Metodyka badań krytycznych czynników sukcesu uczestników projektów Fundacji Inkubator i ogólna charakterystyka respondentów	73
4.2. Wyniki badań krytycznych czynników sukcesu	79
Zakończenie	91
Bibliografia.....	93
Załącznik 1 Treść kwestionariusza ankiety.....	101
Załącznik 2 Regulamin rekrutacji do projektu „Młodzi na start”	109
Załącznik 3 Regulamin przyznawania środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości „Młodzi na start”	124

Wstęp

Zagadnienia cyklu życia organizacji gospodarczych oraz ich przeżywalności są interesujące zarówno z praktycznego, jak i z teoretycznego punktu widzenia. Z jednej strony wiadome jest, że przytłaczająca większość firm jest zamykana bądź upada w ciągu pierwszych kilku lat swojej działalności (a spektakularne sukcesy w biznesie odnoszą często osoby mające za sobą już kilka wcześniejszych nieudanych prób podejmowania działalności), z drugiej istnieją i funkcjonują do dziś firmy mające kilkusetletnią tradycję¹. Działalność gospodarcza zawsze obarczona jest ryzykiem, co więcej: właśnie na rynkach wysokiego ryzyka można znaleźć zazwyczaj największe zyski. Patrząc z makroekonomicznego punktu widzenia, zjawisko likwidacji bądź upadłości organizacji gospodarczych jest zjawiskiem normalnym, wynikającym z dynamicznego charakteru równowagi rynkowej. Z punktu widzenia ekonomiki pojedynczego przedsiębiorstwa natomiast upadłość jest zawsze, a dobrowolna likwidacja stosunkowo często bywa zjawiskiem niepożądanym. Stąd wynika zainteresowanie, z jakim spotykają się próby wyodrębnienia czynników, zapewnienie których mogłoby uchronić firmę przed takim losem. Po badaniach w tym zakresie nie należy się jednak spodziewać znalezienia szczególnie znaczących przesłanek: podobnie jak nie istnieje przepis na sukces rynkowy² (rozumiany jako maksymalizacja zysków), nie istnieje też “przepis na przeżycie”, można natomiast spodziewać się, że istnieją pewne cechy czy czynniki, które mogą – w pewnym, ograniczonym stopniu – pozytywnie wpływać na przeżywalność firmy. Za pracą Lidii Białoń i Alfredy Kamińskiej³ można wyróżnić trzy zasadnicze nurty teorii, których celem jest próba wyjaśnienia prawdopodobieństwa przetrwania i rozwoju firm na rynku: nurt wywodzący się z teorii organizacji przedsiębiorstwa, nurt wywodzący się z ekonomiki przemysłu oraz nurt wywodzący się z badań nad rynkiem pracy.

Z pierwszym nurtem wiążą się takie koncepcje jak Liability of Smallness – obciążenia małych przedsiębiorstw, Liability of Bigness – obciążenia przedsiębiorstw dużych⁴, Liability of Newness⁵ – obciążenia nowych przedsiębiorstw⁶

¹ Prawdopodobnie najstarszą funkcjonującą firmą na świecie jest Nishiyama Onsen Keiunkan: hotel wraz z zespołem basenów termalnych położony w prefekturze Yamanashi w centralnej części wyspy Honsiu. Założony w roku 705 jest zarządzany przez pięćdziesiątego drugiego potomka właściciela (choć należy wliczyć tu, praktykowane od czasów późnego średniowiecza w Japonii, adopcje dorosłych osób niespokrewnionych ze sobą). Zob. np. [Qin Xie 2016].

² W literaturze przedmiotu można odnotować szereg prób identyfikacji czynników sukcesu organizacji gospodarczej. Por. np.: [Charucka 2014], [Wronka 2009], [Fundacja Kronenberga 2010], [Lachiewicz 2013], [Klonowska-Matynia, Stasiukiewicz 2016], [Grabowska, Drygas 2016] Waśniewski 2016], [Janczewski 2015], [Wiśniewska, Liczmańska 2014].

³ [Białoń, Kamińska 2014], s. 33 i nast.

⁴ Zob. np. [Fritsch, Brixy, Falck 2004].

⁵ Zob. np. [Freeman, Carroll, Hannan 1983], ss. 692-710.

⁶ Inne możliwe tłumaczenia to:

czy wykorzystanie elementów koncepcji Ecological Economy⁷. Druga grupa teorii poszukuje determinant rozwoju firm na poziomie całej gospodarki (a więc w kategoriach takich, jak bariery wejścia na rynek czy poziom zastosowania nowych technologii). Trzecie podejście koncentruje się na cechach samego przedsiębiorcy, takich jak jego wykształcenie, wiek czy cechy osobowościowe.

Niniejsza monografia stanowi rozwinięcie badań prowadzonych przez autorów od kilku lat⁸, a jej celem jest analiza przeżywalności badanych firm. Analiza ta prowadzona była w kilku kierunkach.

Dla wszystkich badanych firm przeprowadzono porównanie przeżywalności dla różnych wariantów cech charakteryzujących zarówno podmioty gospodarcze, jak i ich właścicieli, takich jak wykształcenie, wiek, miejsce i rodzaj prowadzonej działalności itp., podejmując próby wyodrębnienia czynników sprzyjających przeżywalności organizacji gospodarczej.

Dokonano także analizy rozkładu przeżywalności w czasie oraz zbadano możliwości zastosowania wybranych, znanych z literatury statystycznych modeli funkcji dożycia.

Ostatnim kierunkiem opisanych badań było wyodrębnienie kluczowych czynników sukcesu (rozumianego jako przetrwanie firmy od założenia do momentu przeprowadzenia badania). Dla jego realizacji przeprowadzono badanie ankietowe wśród uczestników projektów.

Przedmiotem badań, o których traktuje monografia, były mikroprzedsiębiorstwa utworzone przez beneficjentów projektów prowadzonych w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki w oparciu o dane uzyskane z Fundacji Inkubator – jednej z organizacji realizujących projekty m.in. w ramach Działania 6.2 (Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia) oraz Poddziałania 8.1.2 (Wsparcie procesów adaptacyjnych i modernizacyjnych w regionie) POKL. Taki dobór badanej grupy implikuje kilka konsekwencji. Przede wszystkim mowa jest o mikrofirmach utworzonych ze wsparciem (w postaci szkolenia, bezzwrotnych dotacji i wsparcia pomostowego), a więc mających już na starcie sytuację nieporównanie lepszą niż większość mikrofirm⁹. Do uzyskania

✓ „wrażliwość nowości” – zob. [Krzakiewicz 2014],

✓ „wada nowości” – zob. [Starnawska 2015],

✓ „ciężar nowości rynkowej” – zob. [Koładkiewicz 2007],

✓ „obciążenia nowych przedsiębiorstw” – zob. [Nowak 2013], s. 5.

⁷ Ecological Economy (ekonomia ekologiczna) jest inter- i transdyscyplinarną dziedziną ekonomii odwołującą się do podejścia ekologicznego. Najważniejszym obszarem zainteresowania ekonomii ekologicznej są zagadnienia zrównoważonego rozwoju i kapitału przyrodniczego, natomiast – co istotne w kontekście interesującym z punktu widzenia niniejszej monografii – zajmuje się ona również modelowaniem ekonomicznym, wykorzystując do niego modele znane m.in. z ekologii matematycznej.

⁸ Zob. [Szmit, Lisiak-Felicka, Szmit 2015], [Szmit 2016].

⁹ Poza programami unijnymi istnieje również szereg działań mających na celu wsparcie MSP, z których inne firmy mogą korzystać. Wspieranie MSP jest zresztą elementem polityki gospodarczej wielu krajów na całym świecie. Zob. np. [Matejun 2015, s. 57 i nast.].

wsparcia konieczne było przedstawienie obiecującego pomysłu biznesowego i odpowiedniej jakości biznesplanu oraz szeregu dokumentów¹⁰. Przedstawiona propozycja podlegała ocenie merytorycznej, ocenie psychologa podlegały również predyspozycje psychiczne kandydata na przedsiębiorcę. Niewątpliwie są to czynniki sprzyjające trwałości podejmowanej inicjatywy gospodarczej¹¹, jakkolwiek sam mechanizm bezzwrotnej dotacji był niejednokrotnie kwestionowany, na przykład w opublikowanym w 2010 roku przez Komisję Europejską V Raporcie Kohezyjnym znalazło się między innymi stwierdzenie: „dotacje przyznawane przedsiębiorstwom dostarczają cennego wsparcia, ale w przeszłości zbyt często nadmiernie na nich polegano. Mile widziana jest tendencja zmierzająca do bardziej zrównoważonego połączenia, uwzględniająca inżynierię finansową (pożyczki i kapitały wysokiego ryzyka), jak również bardziej pośrednie środki, takie jak doradztwo, pomoc oraz wsparcie dla tworzenia sieci i klastrów”¹². Krytyka taka odwoływała się zarówno do efektywności ekonomicznej samego narzędzia (oczywiście znacznie bardziej efektywne są instrumenty rewolwingowe – te same środki, po spłacie pożyczki można pożyczyć kolejnemu przedsiębiorcy¹³), jak i do negatywnego oddziaływania instrumentu wsparcia na beneficjenta („Dotacje bowiem nie zawsze spełniają swoje zadanie. Wiele osób traktuje je jak zastrzyk gotówki, nie mając planu na biznes. Po dwóch latach zawieszają działalność lub całkowicie likwidują swoje firmy. Wtedy bowiem zaczynają płacić wyższe składki ZUS, a nie muszą zwracać dotacji. Wiele firm pada też tuż po pierwszym, obowiązkowym roku prowadzenia działalności”¹⁴).

Nie można również pominąć faktu, że wsparcie przy zakładaniu własnej działalności gospodarczej traktowane jest w ramach POKL jako jedna z metod aktywizacji zawodowej¹⁵, stąd zawarte w niektórych projektach preferencje dla osób długotrwale bezrobotnych czy nieaktywnych zawodowo. W przypadku takich osób w oczywisty sposób mamy do czynienia z tzw. przedsiębiorczością wymuszoną, opartą na motywacjach negatywnych (kandydat na przedsiębiorcę nie zostaje nim na skutek chęci założenia firmy, ale raczej poszukując jakichkolwiek środków do polepszenia swojej egzystencji w sytuacji realnego zagrożenia ekonomicznego), co do której można spodziewać się niższej (w stosunku do przedsiębiorczości dobrowolnej i firm tworzonych z motywacją pozytywną) przeżywalności¹⁶. Specyficzna sytuacja firm utworzonych w ramach projektów POKL obejmuje zatem dodatkowe (w stosunku do innych firm działających na rynku) czynniki, które mogą oddziaływać zarówno pozytywnie, jak i negatywnie

¹⁰ Przykładowe regulaminy jednego z projektów znajdują się w załącznikach do niniejszej monografii.

¹¹ Wsparcie finansowe udzielane nowotworzonym firmom zwiększa ich potencjał konkurencyjny poprzez zwiększenie zasobów pierwotnych. Zobacz np. [Adamik s. 18].

¹² [Komisja Europejska 2010] s. 21.

¹³ Zob. np. [Osiecki 2012].

¹⁴ [Daniel 2014].

¹⁵ Zob. np. [Organiściak-Krzykowska 2011].

¹⁶ Zob. np. [Lemańska-Majdzik 2013].

na ich przeżywalność. Realizacja Sektorowych Programów Operacyjnych – zgodnie z metodyką działania w projektach europejskich – została poddana wszechstronnej ewaluacji, w wyniku której powstał szereg wyczerpujących raportów oceniających skuteczność wsparcia udzielonego w poszczególnych programach, przy czym w niektórych z nich poruszano również zagadnienia przeżywalności firm utworzonych przy wsparciu finansowym z funduszy Unii Europejskiej¹⁷.

Monografia niniejsza z formalnego punktu widzenia ma pewne cechy studium przypadku, bowiem badania w niej opisane prowadzono na grupie podmiotów gospodarczych tworzonych w dość specyficznych warunkach: na podmiotach utworzonych ze wsparciem POKL w ramach projektów realizowanych przez jedną organizację – Fundację Inkubator.

Pierwszy jej rozdział zawiera szczegółowe informacje na temat POKL oraz samej Fundacji Inkubator.

Drugi rozdział obejmuje wyniki analizy opisowej uczestników projektów oraz wszystkich utworzonych przez nich firm ze względu na cechy charakteryzujące właścicieli oraz właściwości tworzonych przedsiębiorstw. Dokonano w nim także porównania, czy rozkłady cech badanej grupy różnią się znacznie od populacji województwa łódzkiego.

W trzecim rozdziale zamieszczono wyniki analizy wpływu cech przedsiębiorców i zakładanych przez nich firm na przeżywalność tych ostatnich. Rozdział ten zawiera także rezultaty prób dopasowania znanych statystycznych modeli przeżywalności i dyskusję otrzymanych wyników. Wyniki badań przedstawione w tym rozdziale dotyczą wszystkich firm utworzonych w ramach grupy projektów prowadzonych przez Fundację Inkubator.

Czwarty rozdział monografii przedstawia wyniki badania ankietowego wśród uczestników projektów, przeprowadzonego w celu wyodrębnienia kluczowych czynników sukcesu. Grupa uczestników tego badania, i w efekcie zbadanych wyników, liczyła 146 mikroprzedsiębiorców, stanowiących część spośród wszystkich uczestników projektów prowadzonych przez Fundację.

¹⁷ Wśród raportów, w których poruszano kwestie przeżywalności firm można wymienić na przykład: [Re4Source Pracownia Badań i Doradztwa “Re4Source” Korczyński Sarapata sp. j.], s. 132 i nast., [Dec i in. 2009], s. 35 i nast., [Europejskie Centrum Doradztwa Finansowania Badania i Szkolenia Fundacja im. Królowej Polski św. Jadwigi 2014], s. 78 i nast., [Centrum Doradztwa Strategicznego], s. 118 i nast., [Jakubowska K.] ss. 16-17, [Ministerstwo Rozwoju Regionalnego 2010], s. 27, [Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju: Program Operacyjny Kapitał..., 2014], s. 147, [Szczucki i in. 2012], s. 52, 74.

Rozdział 1. Proces badawczy przeżywalności przedsiębiorstw – tło i metodyka badań

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej owocuje między innymi możliwością finansowania z Funduszy Europejskich szeregu inicjatyw społeczno-gospodarczych. Wśród nich na uwagę zasługują programy operacyjne Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia (Narodowej Strategii Spójności), w ramach którego w Polsce, w latach 2007-2013, realizowanych było 6 programów operacyjnych:

- Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko,
- Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka,
- Program Operacyjny Kapitał Ludzki,
- Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej,
- Program Operacyjny Europejskiej Współpracy Terytorialnej,
- Program Operacyjny Pomoc Techniczna

oraz szesnaście Regionalnych Programów Operacyjnych.

Kluczowym ze względu na tematykę monografii był Program Operacyjny Kapitał Ludzki, omówiony poniżej.

1.1. Specyfika (cele i realizatorzy) Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki

Program Operacyjny Kapitał Ludzki (PO KL) był następcą Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwoju Zasobów Ludzkich z okresu programowania 2004-2006. Budżet całego POKL wynosił niemal 11,5 miliarda Euro, a wydatki w jego ramach mogły być realizowane od 1 stycznia 2007 r. do 31 grudnia 2015 r.¹⁸.

Cel główny Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki sformułowano jako „wzrost poziomu zatrudnienia i spójności społecznej”¹⁹. W programie zdefiniowano również jego cele strategiczne, do których należą:

- „podniesienie poziomu aktywności zawodowej oraz zdolności do zatrudnienia osób bezrobotnych i biernych zawodowo,

¹⁸ Zobacz: [Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju: Program Operacyjny Kapitał..., 2014], Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu, ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju (Dz.U. Nr 227, poz. 1658 z późn. zm.), Rozporządzenie (WE) nr 1081/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 lipca 2006 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Społecznego.

¹⁹ Cel ten realizuje jeden z celów horyzontalnych Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia, tj. poprawę jakości kapitału ludzkiego i zwiększenie spójności społecznej. Zobacz: [Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju: Program Operacyjny Kapitał..., 2014].

- zmniejszenie obszarów wykluczenia społecznego,
- poprawa zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw do zmian zachodzących w gospodarce,
- upowszechnienie edukacji społeczeństwa na każdym etapie kształcenia przy równoczesnym zwiększeniu jakości usług edukacyjnych i ich silniejszym powiązaniu z potrzebami gospodarki opartej na wiedzy,
- zwiększenie potencjału administracji publicznej w zakresie opracowywania polityk i świadczenia usług wysokiej jakości oraz wzmocnienie mechanizmów partnerstwa,
- wzrost spójności terytorialnej”²⁰.

W kontekście problematyki podejmowanej w niniejszej monografii warto zwrócić uwagę, że tak sformułowane cele odwołują się w znacznej mierze do społecznego i administracyjnego aspektu podejmowanych działań, natomiast znacznie mniejszy nacisk kładą na ich aspekt ekonomiczny. Sytuacja taka przekładała się na warunki poszczególnych konkursów (na przykład parytety dla bezrobotnych czy osób w określonym wieku).

Program Operacyjny Kapitał Ludzki składał się z 10 priorytetów:

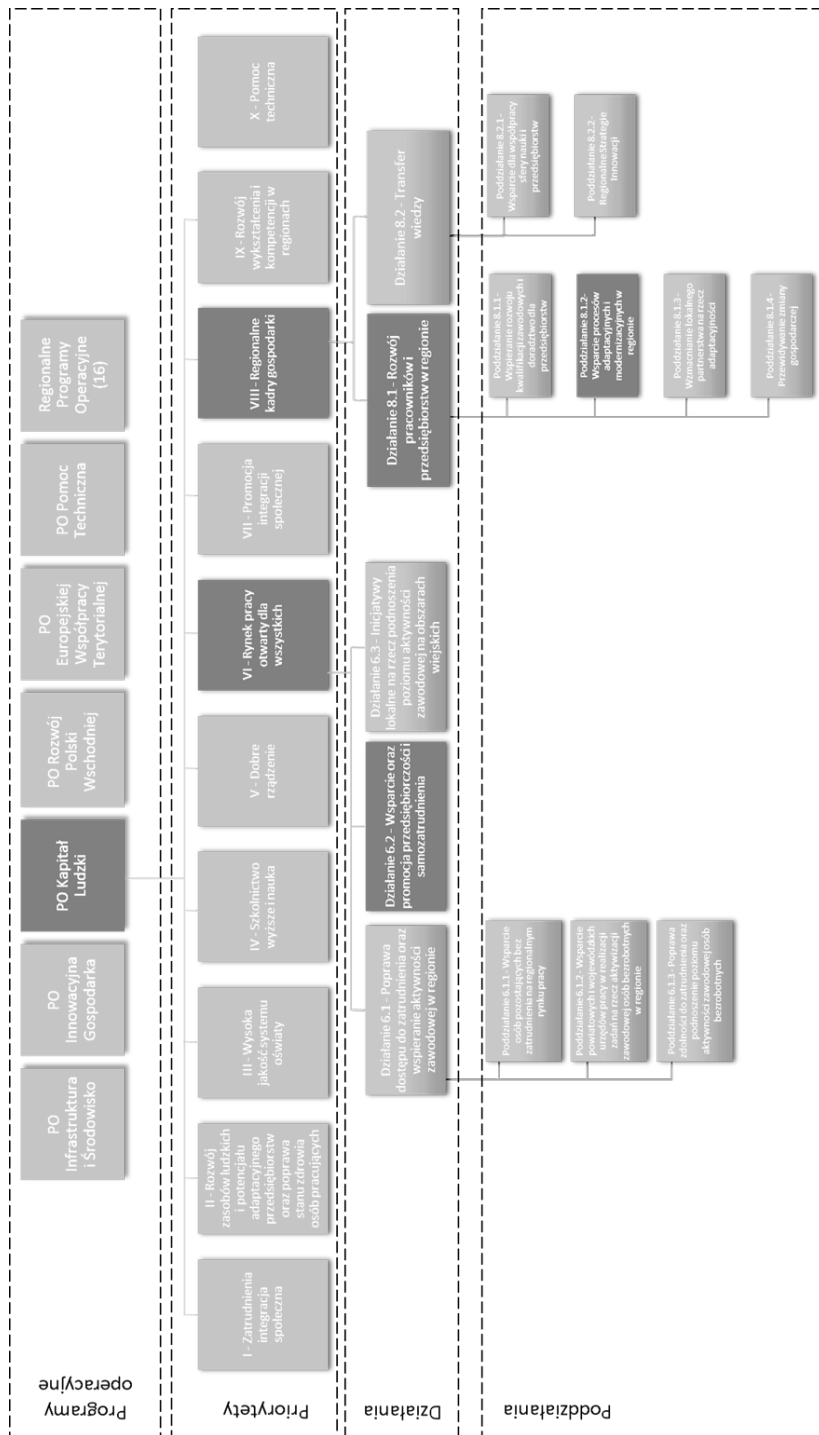
- I. Zatrudnienie i integracja społeczna,
- II. Rozwój zasobów ludzkich i potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw oraz poprawa stanu zdrowia osób pracujących,
- III. Wysoka jakość systemu oświaty,
- IV. Szkolnictwo wyższe i nauka,
- V. Dobre rządzenie,
- VI. Rynek pracy otwarty dla wszystkich,
- VII. Promocja integracji społecznej,
- VIII. Regionalne kadry gospodarki,
- IX. Rozwój wykształcenia i kompetencji w regionach,
- X. Pomoc techniczna.

Priorytety I-V realizowane były na poziomie centralnym, a priorytety VI-IX – na poziomie regionalnym (priorytet X dotyczył pomocy technicznej i miał na celu pomoc instytucjom zaangażowanym w realizację Programu w jego sprawnym zarządzaniu i wdrażaniu)²¹.

Część priorytetów I-IX podzielona była na działania, a te – na poddziałania. Interesujące z punktu widzenia niniejszej monografii priorytety VI i VIII miały strukturę na rysunku poniżej (rysunek 1.1) – zaznaczono tylko działania i poddziałania, o których mowa dalej.

²⁰ Zobacz: [Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju: Szczegółowy..., 2014].

²¹ Zobacz: ibidem.



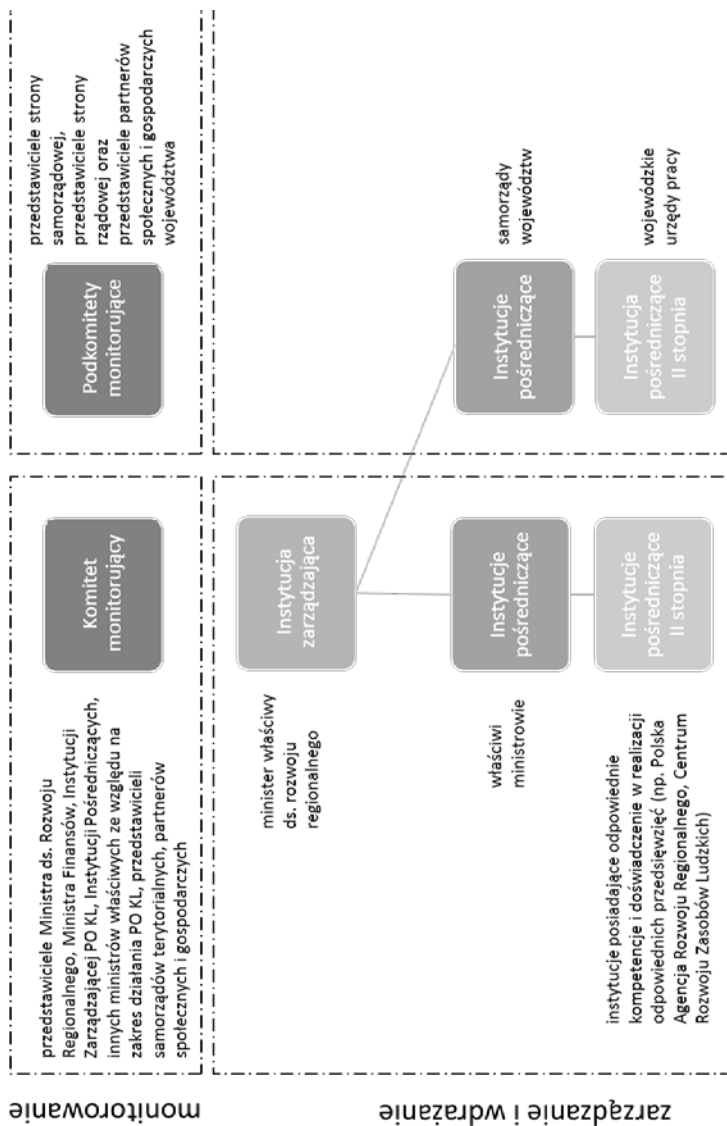
Rysunek 1.1. Działania i poddziałania realizowane w ramach priorytetu VI i VIII

Źródło: opracowanie własne.

Celem działania 6.2. Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia była „promocja oraz wspieranie inicjatyw i rozwiązań zmierzających do tworzenia nowych miejsc pracy oraz budowy postaw kreatywnych, służących rozwojowi przedsiębiorczości i samozatrudnienia”, natomiast poddziałanie 8.1.2 Wsparcie procesów adaptacyjnych i modernizacyjnych w regionie ujęte było w działaniu 8.1, którego celem było „podniesienie i dostosowanie kwalifikacji i umiejętności osób pracujących do potrzeb regionalnej gospodarki”²².

Za właściwe zarządzanie i wdrażanie Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (PO KL) odpowiadała Instytucja Zarządzająca (IZ), nadzorowana przez Komitet Monitorujący PO KL. Komitet Monitorujący PO KL delegował część swoich zadań związanych z prowadzeniem monitoringu wdrażania komponentu regionalnego na danym obszarze do tzw. Podkomitetów Monitorujących, powoływanych w każdym z 16 województw. Funkcję Instytucji Zarządzającej PO KL pełnił minister właściwy do spraw rozwoju regionalnego (obecnie Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju). Ze względu na dużą różnorodność priorytetów i ich specyfikę, zarządzanie i nadzór nad wdrażaniem poszczególnych priorytetów powierzony został Instytucjom Pośredniczącym (IP). W ramach programów ogólnokrajowych funkcję tę pełnili właściwi ministrowie, natomiast dla programów regionalnych – samorządy województw. Z uwagi na specyfikę priorytetu, za który odpowiadały IP mogły one powołać (za zgodą IZ) i oddelegować realizację części zadań do Instytucji Pośredniczących II stopnia (IP2), określanych również jako Instytucje Wdrażające. Ostatecznie więc zarządzanie i wdrażanie POKL miało charakter trójstopniowy (rysunek 1.2).

²² Zobacz: [Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju: Szczegółowy..., 2014].



Rysunek 1.2. Instytucje zarządzające i monitorujące w PO KL

Źródło: opracowanie własne.

Odpowiednio dla projektów realizowanych przez Fundację Inkubator w ramach działania 6.2 funkcję instytucji pośredniczącej drugiego stopnia pełnił Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi, zaś dla projektów realizowanych w ramach poddziałania 8.1.2 instytucją pośredniczącą był Urząd Marszałkowski Województwa Łódzkiego.

Realizacja projektów w ramach PO KL przebiegała w jednym z dwóch trybów, zwanych: trybem systemowym oraz trybem konkursowym. W trybie systemowym projekty realizowane były przez beneficjentów²³ wskazanych w Programie lub dodatkowych dokumentach stanowiących jego uszczegółowienie. W trybie konkursowym projekty realizować mogły wszystkie podmioty (m.in.: instytucje rynku pracy, instytucje szkoleniowe, jednostki administracji rządowej i samorządowej, przedsiębiorcy, instytucje otoczenia biznesu, organizacje pozarządowe, instytucje systemu oświaty i szkolnictwa wyższego itp.). Analizowane w monografii projekty realizowane były w trybie konkursowym.

1.2. Cykl projektu europejskiego

Projekty określane popularnie mianem „europejskich” to przedsięwzięcia finansowane lub współfinansowane ze środków Unii Europejskiej. Przedsięwzięcia te definiowane są jako zbiory czynności podejmowanych do osiągnięcia jasno określonych celów, w wyznaczonym czasie i za pomocą przeznaczonego na to budżetu²⁴. Projekty powinny cechować się jednoznacznie określonymi grupami docelowymi i beneficjentami ostatecznymi, sprecyzowanymi rozwiązaniami w zakresie koordynacji, zarządzania i finansowania projektu, systemem monitorowania i ewaluacji projektu oraz właściwym uzasadnieniem ekonomicznym i finansowym, jednoznacznie wskazującym, że korzyści płynące z projektu przewyższają koszty jego realizacji²⁵.

²³ Zgodnie z definicjami Europejskiego Funduszu Społecznego (Zobacz: <http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/slownik/#Beneficjent>) beneficjent to „podmiot publiczny lub prywatny oraz osoba fizyczna, odpowiedzialna za inicjowanie lub inicjowanie i wdrażanie operacji; w kontekście programów pomocy państwa „beneficjent” oznacza podmiot, który otrzymuje pomoc”. Wyróżnia się również pojęcie beneficjenta pomocy. Jest to „podmiot prowadzący działalność gospodarczą bez względu na formę organizacyjno-prawną oraz sposób finansowania, który otrzymał pomoc publiczną”.

W dalszej części monografii pojęcie „beneficjent” będzie więc używane w odniesieniu do projektów realizowanych przez Fundację Inkubator (realizatora projektu), natomiast pojęcie „beneficjent pomocy” – w odniesieniu do uczestników projektów, którzy otrzymali pomoc publiczną (osób rozpoczynających działalność gospodarczą).

²⁴ Zobacz: [Komisja Europejska 2004], s. 8.

²⁵ Zob. np. definicje podstawowych pojęć związanych z projektami europejskimi przytaczają [Trocki, Grucza, Bukłaha 2007], ss. 13-22.

Konieczność wyodrębnienia projektów europejskich od pozostałych wynika z faktu, że podlegają one regulacjom europejskim, które są często bardzo sformalizowane. Przedsięwzięcia te realizowane są w dużej liczbie, angażują liczne zasoby, a do ich realizacji włączane są duże grupy uczestników reprezentujących różny status społeczny.

Projekty mogą być łączone w grupy – wówczas mówi się o programach lub portfelach projektów. Programy są to grupy powiązanych ze sobą projektów realizowanych w skoordynowany sposób (tak aby osiągnąć odpowiedni efekt synergiczny), natomiast portfele projektów są to grupy projektów realizowanych i zarządzanych w ramach jednej instytucji (organizacji), niepowiązanych lub powiązanych ze sobą²⁶.

Model cyklu projektu europejskiego składa się z faz: programowania, identyfikacji, formułowania, wdrażania i ewaluacji. W literaturze²⁷ można znaleźć również model cyklu projektu europejskiego składający się z sześciu faz, z uwzględnieniem fazy finansowania²⁸ (rysunek 1.3).

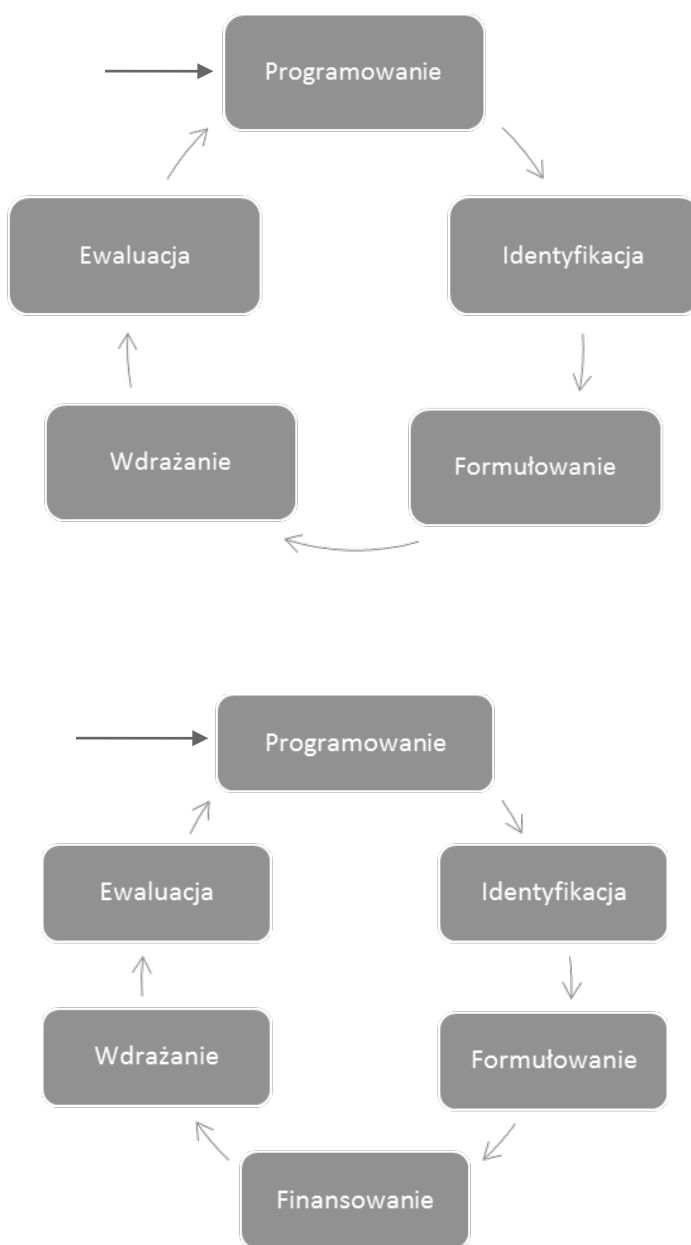
W fazie programowania, opartej o wytyczne Komisji Europejskiej i priorytety państw członkowskich Unii Europejskiej, określana jest strategia i cele programu. Na tym etapie powoływane są odpowiednie instytucje. Następnie instytucje zarządzające ogłaszają konkursy na projekty. W fazie identyfikacji następuje rozpoznanie problemów i diagnoza sytuacji wyjściowej. Wnioskodawcy przygotowują propozycje projektów i wnioski o dofinansowanie. Następuje ocena (formalna i merytoryczna) tych wniosków przez instytucje wdrażające. W kolejnej fazie formułowania, wnioskodawcy, których wnioski otrzymały pozytywną ocenę, przygotowują ostateczną wersję wniosku, uwzględniając uwagi instytucji zarządzającej. Wnioski te poddawane są kolejnej ocenie i jeśli uzyskają pozytywny wynik, to zapada decyzja o zgodzie na realizację projektu i jego finansowanie. W fazie wdrażania następuje realizacja celów projektu. Realizator projektu prowadzi działania zgodnie z harmonogramem, wytwarza określone we wniosku rezultaty projektu, produkty i realizuje wskaźniki. Przebieg projektu jest na bieżąco monitorowany, przygotowywane są sprawdzania z realizacji projektu. W fazie ewaluacji oceniane są wszystkie prace wykonane i stopień osiągnięcia celów. Odbywa się to za pomocą ocen ex post oraz audytów poprojektowych²⁹.

²⁶ Zobacz: [Trocki, Grucza, Bukłaha 2007], ss. 13-22.

²⁷ Zobacz: [Ministerstwo Gospodarki i Pracy 2004], [Puszczewicz, Wosik 2007].

²⁸ Zobacz: [Komisja Europejska 2004], [Komisja Europejska 2005].

²⁹ Zobacz: [Ministerstwo Gospodarki i Pracy 2004], [Puszczewicz, Wosik 2007].



Rysunek 1.3. Modele cykli projektu europejskiego składające się z 5 i 6 faz
Źródło: opracowanie własne.

1.3. Charakterystyka Fundacji Inkubator oraz realizowanych przez nią projektów

Fundacja Inkubator została powołana 11 czerwca 1992 r. przez Zarząd Miasta Łodzi (działający w imieniu Gminy Miejskiej Łódź) i przez Łódzką Agencję Rozwoju Regionalnego S.A. Jej podstawowym celem statutowym jest tworzenie warunków sprzyjających powstawaniu i rozwojowi małych i średnich przedsiębiorstw. Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 24 maja 2011 r. w sprawie Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Fundacja świadczy usługi informacyjne, finansowe (udzielanie pożyczek), szkoleniowe i doradcze o charakterze ogólnym, a także bierze udział jako beneficjent w realizacji projektów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, w szczególności realizowanych na poziomie regionalnym.

Fundacja Inkubator w latach 2008-2015 zrealizowała 11 projektów z działania 6.2 i 2 projekty z poddziałania 8.1.2. Zestawienie projektów zostało przedstawione w tabeli (tabela 1.1).

Tabela 1.1. Wykaz projektów z działania 6.2 i 8.1.2 realizowanych przez Fundację Inkubator w okresie 2008-2015

Lp.	Numer umowy/decyzji	Tytuł projektu	Data rozpoczęcia realizacji projektu	Data zakończenia realizacji projektu	Wartość ogółem projektu
1	POKL.06.02.00-10-054/08-00	Przedsiębiorcą możesz być także Ty	01-gru-2008	30-lis-2010	2 148 880
2	POKL.06.02.00-10-057/08-00	Własny biznes – szansa dla odważnych	01-sty-2009	31-gru-2010	1 850 762
3	POKL.06.02.00-10-052/09-00	Własny biznes – szansa dla odważnych II	01-wrz-2009	30-kwi-2011	1 645 480
4	POKL.06.02.00-10-055/09-00	Zostań swoim szefem	01-lis-2009	31-lip-2011	1 595 046
5	POKL.06.02.00-10-100/09-00	Moja firma – moja przyszłość	01-lut-2010	31-paź-2011	1 730 395
6	POKL.06.02.00-10-101/09-00	Droga do Biznesu	01-lut-2010	30-kwi-2012	4 839 221
7	POKL.06.02.00-10-058/10-00	Postaw na Siebie	01-sty-2011	30-wrz-2012	1 078 858
8	POKL.06.02.00-10-129/10-00	Kapitałny Biznes	01-maj-2011	31-gru-2013	3 425 433
9	POKL.08.01.02-10-040/11-00	Czas na Biznes	01-wrz-2011	31-sie-2013	3 275 619

Tabela 1.1 (cd.)

10	POKL.08.01.02-10-041/11-00	Nowy start	01-lis-2011	31-sie-2013	1 692 037
11	POKL.06.02.00-10-048/12-00	Młodzi na start	01-lis-2012	31-sie-2014	1 469 843
12	POKL.06.02.00-10-126/13-00	Własny Biznes dla 50+	01-paź-2013	30-cze-2015	2 235 801
13	POKL.06.02.00-10-092/13-00	Młody biznes	01-paź-2013	30-cze-2015	1 893 892

Źródło: opracowanie własne na podstawie Listy Beneficjentów PO KL
http://www.efs.2007-2013.gov.pl/Strony/lista_beneficjentow_POKL.aspx

Fundacja Inkubator w badanym okresie realizowała również projekty z innych działań/poddziałów np. 8.1.1, 7.2, 9.1 oraz 9.2 (tabela 1.2).

Tabela 1.2. Wykaz projektów z innych poddziałów/działów realizowanych przez Fundację Inkubator w okresie 2008-2015

Lp.	Numer umowy/decyzji	Tytuł projektu	Data rozpoczęcia realizacji projektu	Data zakończenia realizacji projektu	Wartości ogółem projektu
1	POKL.09.01.02-10-082/08-00	„Rozwijamy skrzydła” – edukacja bez barier	01-paź-2008	30-cze-2009	216 696
2	POKL.09.02.00-10-025/08-00	Kształtowanie postaw przedsiębiorczych uczniów szkół zawodowych poprzez wdrażanie do praktyki edukacyjnej metody projektów	01-lis-2008	30-wrz-2009	558 083
3	POKL.09.01.02-10-173/09-00	Dobry start – lepsza przyszłość	01-wrz-2010	30-cze-2011	313 960
4	POKL.08.01.01-10-176/11-00	Menedżerka XXI wieku	01-mar-2012	31-sty-2014	355 494
5	POKL.09.02.00-10-053/13-00	Więcej umiejętności – więcej możliwości	01-wrz-2013	30-cze-2015	661 363
6	POKL.07.02.01-10-125/13-00	Nowe kwalifikacje nową szansą	01-sty-2014	30-cze-2015	779 403
7	POKL.07.02.01-10-103/13-00	poMOCNI	01-sty-2014	30-cze-2015	1 095 514

Źródło: opracowanie własne na podstawie Listy Beneficjentów PO KL
http://www.efs.2007-2013.gov.pl/Strony/lista_beneficjentow_POKL.aspx [2015-01-31]

W kolejnej tabeli (tabela 1.3) przedstawiono zestawienie badanych projektów wraz z wyszczególnieniem celów ogólnych, grupy docelowej, obszaru realizacji projektu i form wsparcia.

Tabela 1.3. Wykaz projektów z działania 6.2 i 8.1.2 realizowanych przez Fundację Inkubator w okresie 2008-2015 wraz z krótką charakterystyką

Lp.	Nazwa projektu	Działanie/ Poddziałanie	Cel ogólny	Grupa docelowa ³⁰	Obszar realizacji (powiaty)	Formy wsparcia ³¹
1	Przedsiębiorcą możesz być także Ty	6.2	pomoc w samozatrudnieniu grupy 35 osób	35 osób, NDG, Priorytetowo: 50+ (14 osób) i < 25 (7 osób)	m. Łódź łódzki-wschodni	SZ DO WF WFP WFPP

³⁰ Grupy docelowe: ze względu na wiek: < 25, < 30, 45+, 50+, Z – osoby zamierzające rozpocząć działalność gospodarczą, NDG – nieprowadzące działalności gospodarczej przez ostatnie 12 miesięcy przed przystąpieniem do projektu, GfM i GfMW – osoby zamieszkujące w gm. wiejskich i miejsko-wiejskich oraz mieszkańcy miast do 25 tys. Mieszkańców, NPRiZ – zamierzające podjąć zatrudnienie w obszarach niezwiązanych z produkcją roślinną i/lub zwierzęcą, KPoWnRP – kobiety powracające oraz wchodzące po raz pierwszy na rynek pracy po przerwie związanej z urodzeniem i wychowaniem dzieci, OPbZ – osoby pozostające bez zatrudnienia przez okres co najmniej kolejnych 12 m-cy w ciągu ostatnich 2lat, K – kobiety, M – mężczyźni, UZzPNP – osoby, które utraciły zatrudnienie z przyczyn niedotyczących pracowników w okresie do 6 miesięcy przed dniem przystąpienia do projektu

³¹ Formy wsparcia: SZ – szkolenia, DO – doradztwo, DI – doradztwo indywidualne, WF – wsparcie finansowe na rozpoczęcie działalności, WFP – wsparcie finansowe pomostowe, WFPP – wsparcie finansowe pomostowe przedłużone, WUD – wsparcie w postaci usług doradczych, WPS – wsparcie pomostowe szkoleniowe, WPSD – wsparcie pomostowe szkoleniowo-doradcze, P – poradnictwo, DS – doradztwo specjalistyczne.

2	Własny biznes – szansa dla odważnych	6.2	utworzenie nowych przedsiębiorstw poprzez kreowanie postaw przedsiębiorczych i pomoc w wykorzystaniu dostępnych instrumentów wsparcia oraz zapewnienie nowopowstałym podmiotom gospodarczym pomocy finansowej i merytorycznej w zakresie prowadzonej działalności	30 osób, 50+ (12 osób) i < 25 (6 osób), Z, NDG Priorytetowo: GW i GMW NPRiZ KPoWnRP OPbZ	zgierski łączyci	SZ DO DI WF WFP WFPP WUD
3	Własny biznes – szansa dla odważnych II	6.2	utworzenie nowych przedsiębiorstw poprzez kreowanie postaw przedsiębiorczych i pomoc w wykorzystaniu dostępnych instrumentów wsparcia oraz zapewnienie nowo powstałym podmiotom gospodarczym pomocy finansowej i merytorycznej w zakresie prowadzonej działalności	28 osób, w tym 14K i 14M, 50% – 45+, Z, NDG, Priorytetowo: osoby < 25 GW i GMW NPRiZ KPoWnRP OPbZ	zgierski łączyci	SZ DI WF WFP WFPP WUD
4	Zostań swoim szefem	6.2	pomoc mieszkańcom miasta Łodzi w podjęciu samozatrudnienia, poprzez zapewnienie uczestnikom projektu kompleksowego wsparcia merytoryczno-finansowego, mającego im pomóc w pokonaniu barier utrudniających rozpoczęcie i prowadzenie działalności gospodarczej	28 osób, w tym 14K i 14M 50% – 45+, Z, NDG Priorytetowo: 45+ < 25 KPoWnRP OPbZ	m. Łódź	SZ DI WF WFP WFPP WUD

5	Moja firma – moja przyszłość	6.2	<p>pomoc bezrobotnym i nieaktywnym zawodowo mieszkańcom miasta Łodzi w podjęciu samozatrudnienia</p>	<p>30 osób, w tym 15K i 15M, bezrobotne lub nieaktywne zawodowo, w tym co najmniej 10% – UZzPNP, Z, NDG</p> <p>Priorytetowo: UZzPNP <25 i 45+ OPbZ KPoWnRP</p>	<p>m. Łódź</p>	<p>SZ DI WF WFP WFPP</p>
6	Droga do Biznesu	6.2	<p>utworzenie nowych przedsiębiorstw poprzez kreowanie postaw przedsiębiorczych i pomoc w wykorzystaniu dostępnych instrumentów wsparcia oraz zapewnienie nowo powstałym podmiotom gospodarczym pomocy finansowej i merytorycznej w zakresie prowadzonej działalności</p>	<p>90 osób, w tym 45K i 45M, Z, NDG,</p> <p>Priorytetowo: osoby bezrobotne i nieaktywne zawodowo, które można zakwalifikować do jednej z następujących grup: GW i GMW NPRiZ < 25 i 45+ KPoWnRP OPbZ UZzPNP</p>	<p>wieruszowski, łaskim, poddębicki</p>	<p>SZ DI WF WFP WFPP</p>

7	POSTAW NA SIEBIE	6.2	<p>pomoc bezrobotnym i nieaktywnym zawodowo mieszkańcom miasta Łodzi w podjęciu samozatrudnienia</p>	<p>30 osób, w tym 15K i 15M, bezrobotne lub nieaktywne zawodowo, w tym co najmniej 10% – UzZPNP Z</p> <p>NDG</p> <p>Priorytetowo: osoby, które można zakwalifikować do jednej z następujących grup:</p> <p>UzZPNP</p> <p>OPbZ</p> <p>45+</p> <p>< 25</p> <p>KPoWnRP</p>	<p>m. Łódź</p>	<p>SZ</p> <p>DI</p> <p>WF</p> <p>WFP</p> <p>WFPP</p>
8	Kapitałny Biznes	6.2	<p>pomoc bezrobotnym i nieaktywnym zawodowo mieszkańcom powiatów: łowickiego, rawskiego, miasta Skierniewice oraz powiatu skierniewickiego w podjęciu samozatrudnienia</p>	<p>100 osób, w tym 53K i 47M</p> <p>Priorytetowo:</p> <p>długotrwale bezrobotne,</p> <p>KPoWnRP</p> <p>bezrobotne i nieaktywne zawodowo < 25 (w szczególności 18-24 lata),</p> <p>bezrobotne 50+</p> <p>bezrobotne i nieaktywne zawodowo, zamieszkujące na terenach wiejskich,</p> <p>UzZPNP</p>	<p>rawski, skierniewicki, łowicki, łączycki, kutnowski</p>	<p>SZ</p> <p>DI</p> <p>WF</p> <p>WFP</p> <p>WFPP</p> <p>WPS</p>

9	Czas na Biznes	8.1.2	rozpoczęcie i prowadzenie przez minimum 12 m-cy działalności gospodarczej przez 50 pracowników zagrożonych negatywnymi skutkami procesów restrukturyzacji (modernizacji i adaptacji) w przedsiębiorstwach z terenu woj. łódzkiego	52 osoby, w tym 26K i 26M, Z, przewidziane do zwolnienia lub zagrożone zwolnieniem z pracy z przyczyn dotyczących zakładu pracy, zatrudnione u pracodawców przechodzących procesy restrukturyzacyjne (modernizacyjne i adaptacyjne)	powiaty woj. łódzkiego	SZ DI WF WFP WFPP WPSD
10	Nowy start	8.1.2	przygotowanie w trakcie 22 m-cy trwania projektu 25 mieszkańców/mieszkańców powiatów: m. Łódź lub Łódź-Wschód, zwolnionych z przyczyn dotyczących zakładu pracy oraz pracowników przewidzianych do zwolnienia bądź zagrożonych zwolnieniem z pracy, zatrudnionych u pracodawców przechodzących procesy restrukturyzacyjne (adaptacyjne i modernizacyjne) z ww. obszarów do podjęcia działalności gospodarczej	25 osób, w tym 15K i 10M, pracownicy przewidziani do zwolnienia/zagrożeń zwolnieniem z pracy z przyczyn dotyczących zakładu pracy, zatrudnieni w zakładzie pracy przechodzącym procesy restrukturyzacyjne (adaptacyjne i modernizacyjne), posiadającym siedzibę lub jednostkę organizacyjną na terenie następujących powiatów: miasto Łódź lub Łódź-Wschód, OPbZ, które utraciły pracę z przyczyn dotyczących zakładu pracy w okresie nie dłuższym niż 6 miesięcy przed dniem przystąpienia do projektu	m. Łódź, łódzki – wschodni	SZ P DI WF WFP WFPP DS

11	Młodzi na start	6.2	zwiększenie aktywności zawodowej osób pozostających bez zatrudnienia do 25 roku życia, zamieszkujących/uczących się na terenie woj. łódzkiego poprzez podjęcie samozatrudnienia	40 osób, w tym 20K i 20M, Z, bezrobotne lub nieaktywne zawodowo, osoby < 25, które uczą się lub zamieszkują na terenie woj. łódzkiego	powiaty woj. łódzkiego	SZ DI WF WFP WFPP
12	Własny Biznes dla 50+	6.2	aktywizacja zawodowa 42 osób (22 kobiet i 20 mężczyzn) po 50 roku życia pozostających bez zatrudnienia zamieszkujących teren województwa łódzkiego	42 osoby, w tym 22K i 20M, 50+, pozostające bez zatrudnienia	powiaty woj. łódzkiego	SZ DI WF WFP WFPP WPSD
13	Młody biznes	6.2	zwiększenie aktywności zawodowej 40 pozostających bez zatrudnienia osób do 30 roku życia, zamieszkałych/uczących się na terenie woj. łódzkiego poprzez podjęcie samozatrudnienia	40 osób, w tym 20K i 20M, Z, bezrobotne lub nieaktywne zawodowo, < 30, które uczą się (wieczorowo/zaocznie) lub zamieszkują na terenie woj. łódzkiego	powiaty woj. łódzkiego	SZ DI WF WFP WFPP WPSD

Źródło: opracowanie własne.

Ostatecznie we wszystkich projektach wzięło udział 576 osób, z czego docelowe formy wsparcia (łącznie z dofinansowaniem) otrzymało 537 osób, które założyły 533 firmy (w 4 przypadkach powstały spółki dwuosobowe).

W załącznikach 2 oraz 3 przedstawiono – dla zilustrowania złożoności samego projektu oraz zadań stawianych przed jego uczestnikami – teksty regulaminów wchodzących w skład dokumentacji przykładowego projektu „Młodzi na start” (części zasadnicze regulaminów, bez załączników do regulaminów, wzorów umowy, wzoru biznesplanu, harmonogramu rzeczowo-finansowego, kart oceny wniosków itd.). Całość dokumentacji (w chwili pisania monografii) umieszczona była na stronie projektu pod adresem <http://www.mlodzinastart.inkubator.org.pl/>. Teksty dokumentów zostały przedrukowane za zgodą Fundacji Inkubator. Z tekstów dokumentów usunięto logotypy i dane osobowe pracowników Fundacji Inkubator.

Rozdział 2. Charakterystyka przedsiębiorstw utworzonych w wyniku realizacji projektów prowadzonych przez Fundację Inkubator

W niniejszym rozdziale przeprowadzono wyniki analiz dotyczących właściwości firm utworzonych w ramach projektów realizowanych przez Fundację Inkubator. Analizowano rozkłady: czasu powstawania firm, płci, wieku i wykształcenia osób je prowadzących, miejsca prowadzenia działalności (miasto, wieś) oraz rodzajów działalności. Podjęto też analizę współzależności między badanymi cechami.

W tabeli (tabela 2.1) zamieszczono wybrane cechy charakteryzujące firmy powstałe w wyniku poszczególnych projektów prowadzonych przez Fundację Inkubator w ramach z działania 6.2 i 8.1.2 przedstawionych w rozdziale 1 (porównaj tabela 1.1).

Tabela 2.1. Zestawienie badanych projektów realizowanych przez Fundację Inkubator (stan na 31.01.2015)

Nazwa projektu	Kod projektu	Liczba osób zakładających firmy	Liczba założonych firm	Czas [mies.] od założenia ostatniej firmy w projekcie do 1.07.2016	Odsetek firm prowadzonych przez kobiety	Odsetek firm z obszarów wiejskich	Odsetek ludności wiejskiej w powiatach objętych projektem
Przedsiębiorcą możesz być także Ty	PMBTT	32	30	80	40%	0%	6%
Własny biznes	WB	27	27	78	26%	44%	39%
Własny biznes 2	WB2	25	25	75	52%*	44%	39%
Zostań swoim szefem	ZSS	26	26	72	50%*	4%	0%
Moja firma - moja przyszłość	MFMP	27	26	70	46%*	0%	0%
Droga do biznesu	DDB	83	83	62	51%*	59%	72%
Kapitałny biznes	KB	100	99	42	54%	40%	61%
Postaw na siebie	PNS	28	28	59	50%*	0%	0%
Czas na Biznes	CNB	52	52	46	50%	27%	36%
Nowy start	NS	23	23	47	61%*	17%	6%
Młodzi na Start	MNS	38	38	34	47%*	34%	36%
Własny Biznes dla 50+	WB50+	39	39	24	54%*	23%	36%
Młody biznes	MB	37	37	24	46%*	22%	36%
Razem		537	533		49%	32%	

* warunki projektu wymuszały proporcje uczestników pod względem płci (porównaj Tabela 1.3)

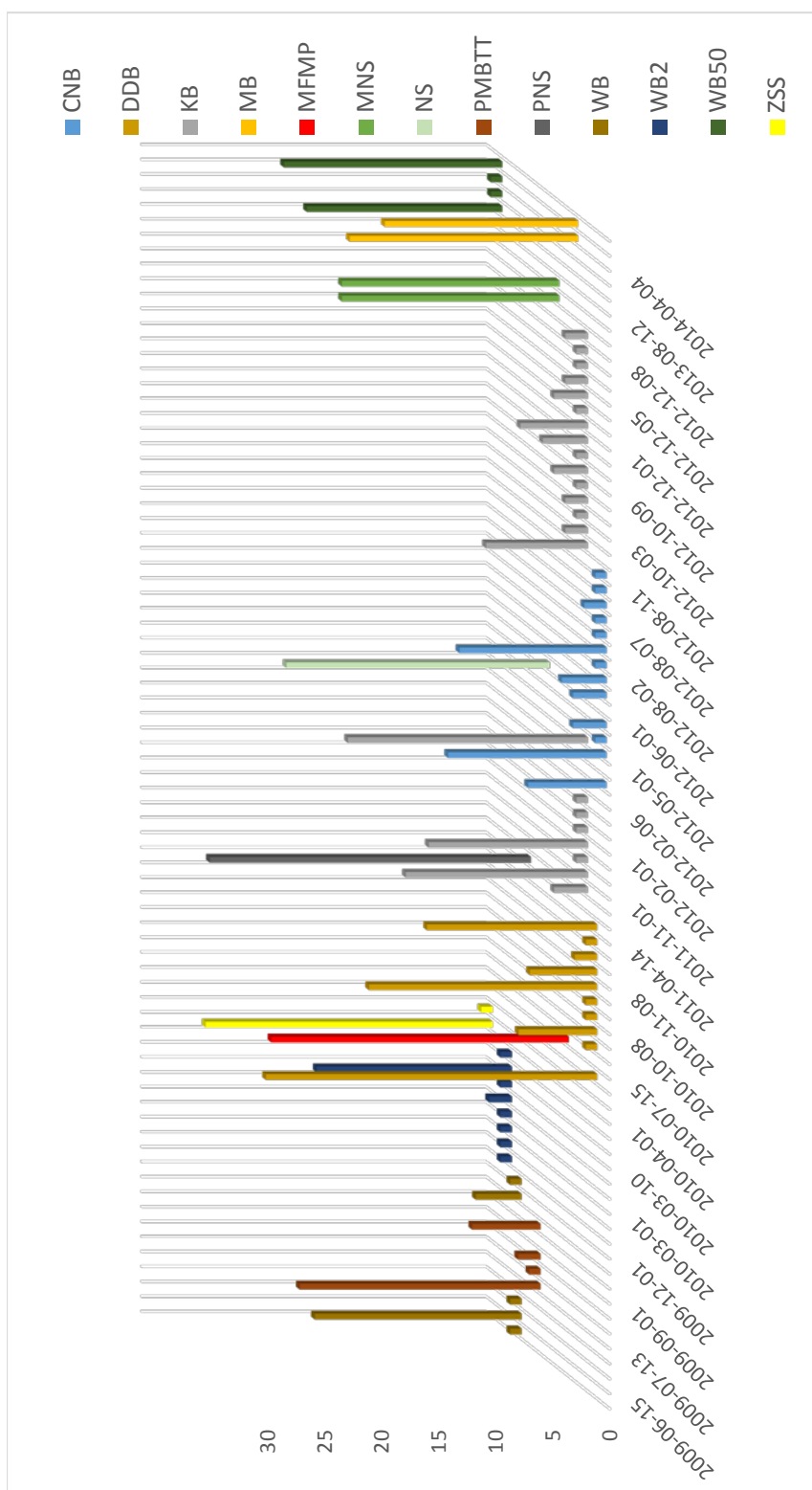
Źródło: opracowanie własne.

2.1. Charakterystyka ze względu na czas rozpoczęcia działania

Badane firmy różnią się momentem rozpoczęcia działania, zarówno bowiem – co oczywiste – poszczególne projekty rozpoczynały się w różnych momentach, jak i w obrębie wielu z nich tworzenie firm było rozłożone w czasie. Najwcześniej utworzono firmy w ramach projektu „Własny Biznes”, mimo że projekt „Przedsiębiorcą możesz być także Ty” miał o miesiąc wcześniejszą datę rozpoczęcia. W tym drugim z wymienionych jednak wcześniej zakończył się okres, w którym zakładano firmy i dla tego właśnie projektu najdłuższy był okres analizy działalności firm (79 miesięcy, porównaj tabela 2.1). Najmniej czasu (w momencie prowadzenia badania zaledwie dwa lata) upłynęło od założenia firm z projektu „Młody Biznes”. W przypadku wielu projektów widoczna jest duża zbieżność dat rozpoczęcia działalności, co związane bywało z regulaminami projektów. W przypadku projektów MFMP, PNS i NS wszystkie firmy były założone tego samego dnia. Największy rozrzut dat w projekcie KB był związany z tym, że w poszczególnych powiatach, w których projekt był prowadzony, nabór wniosków oraz zakładanie firm przebiegało w różnych okresach. Na rysunku (rysunek 2.1 s. 28) przedstawiono liczbę firm zakładanych w poszczególnych miesiącach w ramach kolejnych projektów.

2.2. Charakterystyka według płci osób zakładających działalność gospodarczą

Zróznicowanie odsetków firm prowadzonych przez kobiety i mężczyzn było ograniczone narzuconym w warunkach niektórych projektów parytetem płci (tj. ścisłym wymogiem, aby zadany, a w niektórych przypadkach: zadany lub większy, procent uczestników projektu stanowiły osoby określonej płci). Oprócz tego występowały również preferencje ze względu na płeć, tj. kobiety otrzymywały dodatkowe punkty przy ocenie projektu. Wszystkie projekty poza dwoma pierwszymi (PMBTT oraz WB) miały ściśle określone proporcje płci (poza KB, NS i WB50+ oczekiwany był udział kobiet i mężczyzn w proporcjach po 50%, porównaj tabela 1.3). Niewielkie różnice od założonych proporcji wynikają stąd, że nie wszystkie osoby zakwalifikowane do udziału w projekcie ostatecznie przechodziły przez wszystkie jego etapy i podejmowały działalność gospodarczą. Ponadto w niektórych przedsięwzięciach dofinansowanie dostawały dwie lub trzy osoby zakładające spółkę cywilną. Tabela 1.3 zawiera liczebności grup docelowych dla poszczególnych projektów, zaś tabela 2.1 – ostateczny rzeczywisty odsetek firm prowadzonych przez kobiety. Można zatem zauważyć, że w projektach, w których nie było parytetów płci, ogółem dwie trzecie firm było zakładanych przez mężczyzn, w pozostałych zaś ostateczne proporcje płci właścicieli firm były determinowane przez warunki zdefiniowane w regulaminach projektów.



Rysunek 2.1. Liczba firm powstających w poszczególnych projektach wg dat powstania

Źródło: opracowanie własne.

2.3. Charakterystyka ze względu na miejsce prowadzenia działalności

Odsetek firm wiejskich w analizowanych projektach w istotny sposób był różnicowany przez region, którego projekt dotyczył, to jest odsetki firm wiejskich w poszczególnych projektach są podobne do udziału ludności wiejskiej w całej populacji na danym terenie, z pewną przewagą na korzyść mieszkańców miast (poza projektami WB i WB2, organizowanych dla powiatów łączyckiego i zgierskiego) – porównaj tabela 2.1.

W miastach odsetek firm prowadzonych przez kobiety nie różnił się istotnie od odsetka firm „męskich” – 51,1% w stosunku do 48,9%, natomiast na wsiach częściej firmy zakładali mężczyźni (55,3% firm).

W kolejnej tabeli (tabela 2.2) zamieszczono liczbę firm zarejestrowanych na terenach poszczególnych powiatów. Należy pamiętać, że wiele projektów, zwłaszcza wcześniejszych, miało ściśle zdefiniowany obszar, z którego można było się ubiegać o wsparcie (porównaj tabela 1.3). Tylko cztery projekty: Czas na Biznes, Młodzi na Start, Własny Biznes dla 50+ oraz Młody Biznes były otwarte dla wszystkich mieszkańców województwa łódzkiego. Warto także zwrócić uwagę, że liczba ludności w poszczególnych powiatach różni się znacznie: 28% całej ludności województwa łódzkiego mieszka na terenie miasta powiatu Łódź, w pozostałych powiatach mieszka od 1,2% (powiat brzeziński) do 6,5% (powiat zgierski) ludności. Biorąc to pod uwagę, a także uwzględniając różne liczby docelowe osób biorących udział w poszczególnych projektach, wyznaczono, przedstawiony w tabeli (tabela 2.2), rozkład teoretyczny podmiotów ze wszystkich projektów łącznie (kolumna Rozkład teoretycznych szans uzyskania wsparcia) i porównano go z rzeczywiście utworzoną liczbą przedsiębiorstw, zamieszczonych w kolumnie Wykorzystanie szans, zawierającej dla każdego powiatu stosunek teoretycznej liczby założonych firm, gdyby wszyscy mieszkańcy³² z równym prawdopodobieństwem uzyskiwali wsparcie, do rzeczywistej liczby utworzonych podmiotów.

³² Obliczenia, których wyniki zawiera tabela 2.2, wykonano uwzględniając łączną liczbę mieszkańców poszczególnych powiatów w roku 2012, co oczywiście jest pewnym uproszczeniem; z jednej strony, o wsparcie ubiegali się tylko dorośli mieszkańcy, z drugiej zaś – ze względu na dodatkowe uwarunkowania dotyczące np. płci, wieku czy sytuacji na rynku pracy – nie zawsze mieli oni jednakowe szanse, założono jednak, że proporcje efektywnie uprawnionych do ubiegania się o wsparcie nie różnią się istotnie od proporcji łącznej liczby ludności powiatów, a ostatecznie tylko te właśnie proporcje, a nie bezwzględne liczby, były istotne do wyznaczenia przedstawionych wskaźników.

Tabela 2.2. Liczba utworzonych firm w porównaniu z rozkładem możliwości tworzenia firm wynikających z regulaminów projektów

Powiat	Liczba firm utworzonych	Rozkład teoretycznych szans uzyskania wsparcia	Wykorzystanie szans
Powiat łódzki wschodni	4	1,7%	43%
Powiat pabianicki	14	1,5%	178%
Powiat zgierski	44	9,4%	87%
Powiat brzeziński	2	0,4%	98%
Powiat m. Łódź	205	32,9%	117%
Powiat bełchatowski	3	1,4%	40%
Powiat opoczyński	3	1,0%	58%
Powiat piotrkowski	3	1,1%	50%
Powiat radomszczański	4	1,4%	52%
Powiat tomaszowski	1	1,5%	13%
Powiat m. Piotrków Trybunalski	6	0,9%	119%
Powiat łaski	32	6,5%	93%
Powiat pajęczański	0	0,7%	0%
Powiat poddębicki	40	5,4%	140%
Powiat sieradzki	6	1,5%	76%
Powiat wieluński	0	1,0%	0%
Powiat wierszowski	25	5,4%	87%
Powiat zduńskowolski	2	0,8%	45%
Powiat kutnowski	26	7,1%	69%
Powiat łączycki	43	6,0%	135%
Powiat łowicki	35	5,7%	116%
Powiat rawski	10	3,5%	54%
Powiat skierniewicki	15	2,7%	105%
Powiat m. Skierniewice	10	0,6%	312%

Źródło: opracowanie własne przy wykorzystaniu danych GUS (dla rozkładu ludności województwa łódzkiego w poszczególnych powiatach).

Najlepiej wykorzystali swoje (niewielkie) szanse mieszkańcy powiatu miasto Skierniewice. Mieli oni szanse wziąć udział tylko w jednym z czterech projektów kierowanych do całego województwa, w których utworzono ostatecznie 166 firm. Biorąc pod uwagę, że mieszkańcy tego powiatu stanowią zaledwie 1,9% mieszkańców całego województwa, to teoretycznie powinno powstać na tym terenie około 3 firm, tymczasem powstało trzykrotnie więcej.

Generalnie, porównując tak rozumiane wykorzystanie szans przez mieszkańców można zauważyć, że stosunkowo duży odsetek firm utworzonych przy wsparciu projektów, o których mowa przypada na mieszkańców miast powiatów, a poza

tym na mieszkańców powiatów: pabianickiego, poddębickiego, łęczyckiego, łowickiego i skierniewickiego.

Warto zaznaczyć, że dokonując analogicznych obliczeń z uwzględnieniem odsetka ludności wiejskiej w poszczególnych powiatach, spodziewany (teoretyczny) odsetek firm z obszarów wiejskich wynosiłby 38%, co porównując z odsetkiem rzeczywistym (32%, porównaj tabela 2.1) może świadczyć o tym, że mieszkańcy wsi byli mniej skuteczni (lub mniej zainteresowani) w ubieganiu się o udział w badanych projektach.

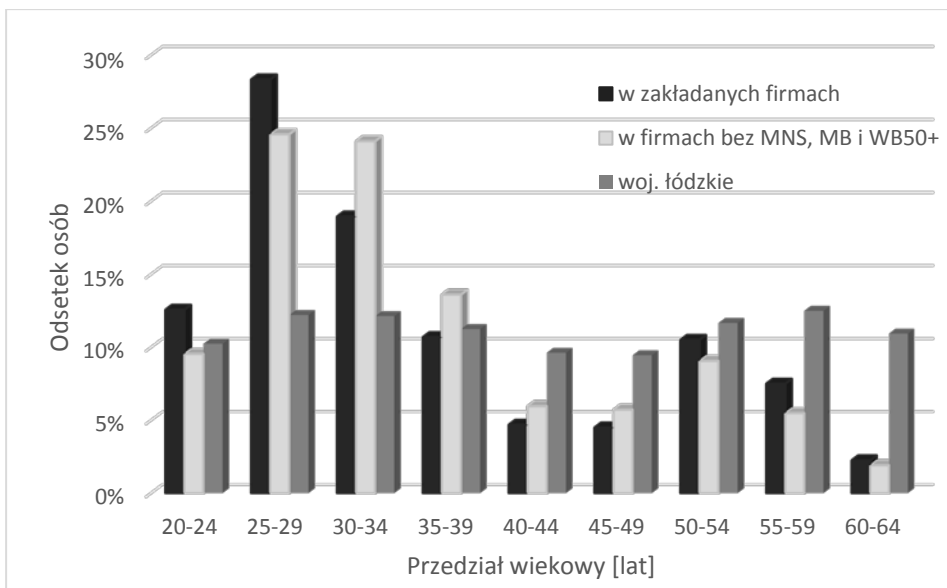
2.4. Charakterystyka ze względu na wiek osób prowadzących działalność

Średni wiek osoby³³ zakładającej firmę wynosił 35,5 roku. Najmłodsza osoba zakładająca firmę miała 20 lat, najstarsza – 64 lata, przy czym rozkład wieku był asymetryczny, tzn. firmy były zakładane częściej przez osoby stosunkowo młode – ponad połowa zakładających firmę miała nie więcej niż 32 lata. Struktura wieku osób zakładających poszczególne firmy została przedstawiona na rysunku (rysunek 2.2), dla porównania wraz ze strukturą grupy wiekowej 20-65 lat dla ogółu mieszkańców województwa łódzkiego.

Wymagania lub preferencje wiekowe były po części zawarte w formułach poszczególnych projektów. Tylko w projektach „Czas na Biznes” i „Nowy Start” nie określono preferencji wiekowych. W większości projektów występowały preferencje zarówno dla osób młodych (poniżej 25 roku życia), jak i starszych (powyżej 45 lub 50 lat życia), natomiast w projektach „Młodzi na Start” i „Młody Biznes” brały udział wyłącznie osoby w młodym wieku (odpowiednio do 25 oraz do 30 roku życia), zaś w projekcie „Własny Biznes dla 50+” – tylko osoby, których wiek przekraczał 50 lat (zobacz: tabela 1.3). Ze względu na kategoryczność tych ostatnich wymagań zamieszczono również (rysunek 2.2) rozkład wieku zakładających firmy z wyłączeniem projektów zawierających tak ścisłe restrykcje wiekowe. W tym przypadku również widoczny jest wysoki udział osób dość młodych – w wieku 25-34 lat, zaś niski – udział osób po 55 roku życia. Dla tej grupy średnia wieku wynosi 35,6 roku, mediana to w dalszym ciągu 32 lata (odpowiednio dla analogicznej grupy wiekowej spośród ogółu mieszkańców województwa łódzkiego średnia oraz mediana wynoszą 42 lata).

Porównanie rozkładów wieku osób biorących udział w badanych projektach z rozkładem ogółu osób w województwie w analogicznej grupie wiekowej uwidacznia, że wyraźnie bardziej skłonne do zakładania własnej firmy były osoby pomiędzy 25 a 35 rokiem życia, natomiast znacznie mniej te, które przekroczyły 40 lat.

³³ Prezentowana analiza jest prowadzona z punktu widzenia firm, a nie osób – uczestników projektu, tzn. w przypadku firm prowadzonych przez 2 osoby przyjmowano średni wiek tych osób jako przypisany tej firmie. Ten sposób analizy ma uzasadnienie w podstawowym celu badania, jakim jest analiza przeżywalności firm, z drugiej strony firm prowadzonych przez dwie osoby było zaledwie cztery, różnica wieku tych osób w trzech przypadkach nie przekraczała roku, w czwartej firmie osoby ją prowadzące dzieliło 6 lat.

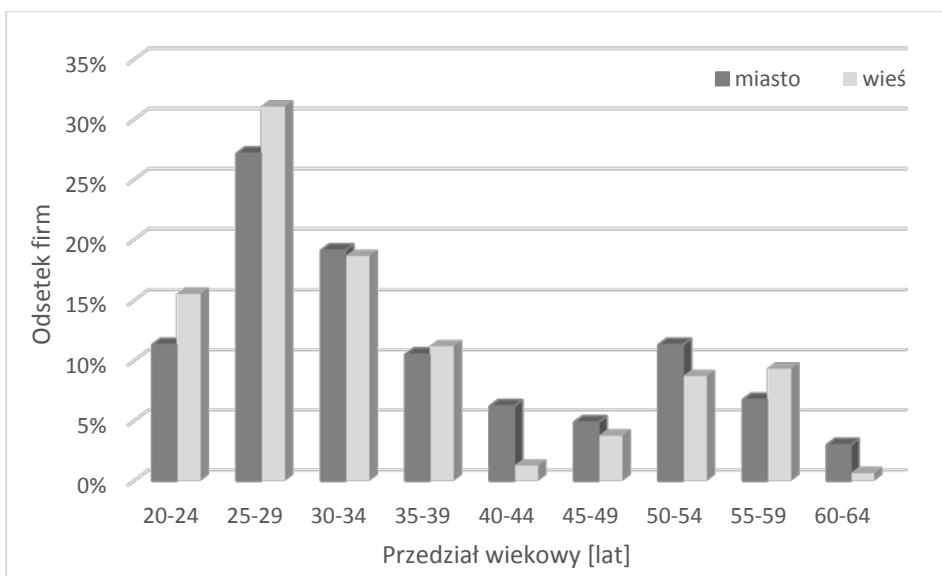


Rysunek 2.2. Rozkład wieku osób zakładających firmy we wszystkich badanych projektach, następnie w projektach z wyłączeniem projektów „Młodzi na Start”, „Młody Biznes” oraz „Własny Biznes dla 50+” oraz rozkład wieku osób w przedziale 20-64 lat w województwie łódzkim (w 2011 roku wg Spisu Powszechnego)

Źródło: opracowanie własne, z wykorzystaniem danych Banku Danych Lokalnych stat.gov.pl/bdl.

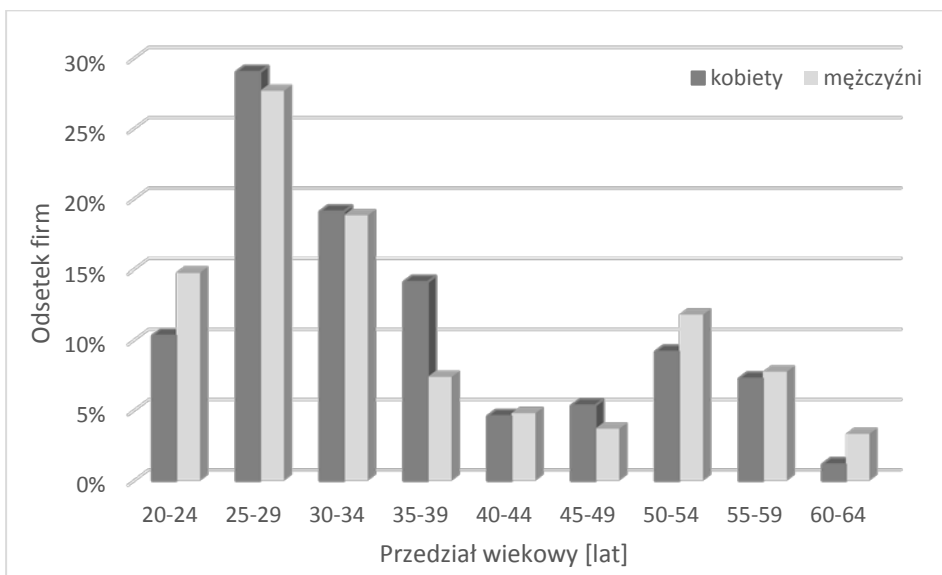
Przewaga osób młodych wśród zakładających firmy jest w nieco większym stopniu widoczna wśród mieszkańców wsi (rysunek 2.3). Połowa z nich zakładała firmy do 30 roku życia, średnia wieku w tej grupie wyniosła 34,1 roku. Mieszkańcy miast zakładali firmy nieco częściej również w późniejszym wieku – średnia wyniosła 36,2 roku, mediana 32 lata.

Średnie wieku wśród kobiet i mężczyzn rozpoczynających działalność gospodarczą w ramach omawianych projektów nie różniły się znacznie: dla kobiet średnia wynosiła 35,2 roku, wśród mężczyzn 35,8 roku. Mimo niewielkiej różnicy średnich, można zauważyć różnice w rozkładach empirycznych wieku dla osób różnej płci, co przedstawiono na rysunku poniżej (rysunek 2.4). Rozkład wieku mężczyzn jest bardziej zróżnicowany, częściej niż kobiety zakładali oni firmy w bardzo młodym wieku (do 24 lat) oraz po 50. roku życia. Przewaga kobiet jest widoczna zwłaszcza w przedziale wiekowym 35-39 lat.



Rysunek 2.3. Rozkład wieku w momencie zakładania działalności gospodarczej wśród mieszkańców miast oraz wsi biorących udział w badanych projektach

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 2.4. Rozkłady empiryczne wieku osób zakładających firmy w ramach badanych projektów dla kobiet i mężczyzn

Źródło: opracowanie własne.

2.5. Charakterystyka wykształcenia badanych przedsiębiorców

Tabela 2.3 zawiera informacje dotyczące wykształcenia osób prowadzących firmy³⁴. Przede wszystkim widoczna jest przewaga firm prowadzonych przez osoby z wykształceniem wyższym, które stanowiły 56% wszystkich firm, podczas gdy w województwie łódzkim w analogicznym przedziale wiekowym wykształcenie wyższe miało tylko 21% mieszkańców. Porównanie³⁵ rozkładu wykształcenia prowadzących firmy ze strukturą województwa zamieszczono na rysunku (rysunek 2.5).

Tabela 2.3. Parametry związane z wykształceniem osób prowadzących firmy korzystające ze wsparcia w ramach analizowanych projektów

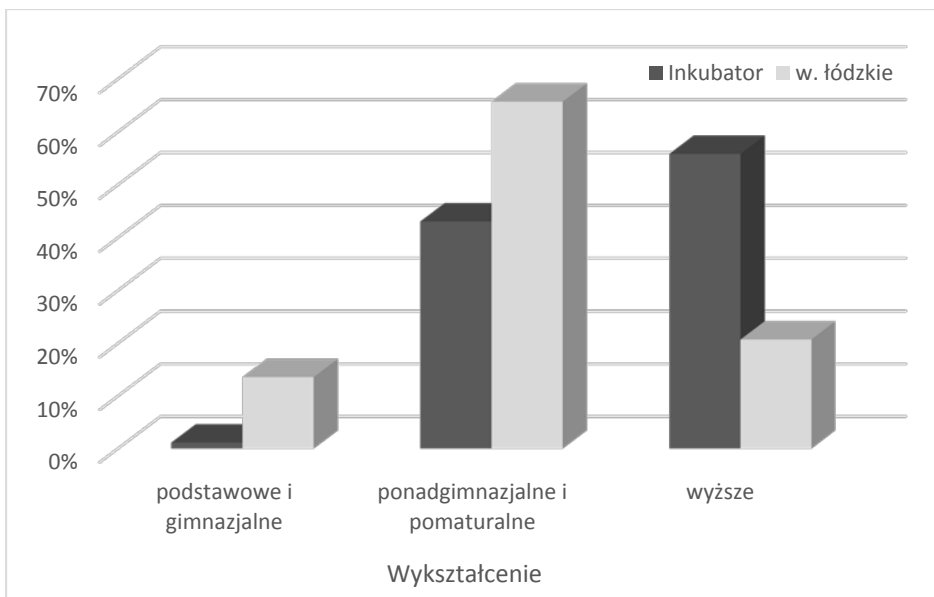
Wykształcenie	Liczba firm	Średnia wieku w grupie	Rozkład		Rozkład	
			Miasto	Wieś	Kobiety	Mężczyźni
Podstawowe lub gimnazjalne	6	43,0	0%	2%	2%	1%
Ponadgimnazjalne	115	40,5	16%	34%	13%	30%
Pomaturalne	114	34,3	19%	27%	20%	23%
Wyższe	297	34,0	64%	37%	66%	46%
Ogółem	532	35,5				

Źródło: opracowanie własne.

Osoby z wykształceniem podstawowym stanowią nikły odsetek zakładających działalność gospodarczą nawet w porównaniu ze strukturą wykształcenia województwa. Na praktyczny brak osób, które ukończyły wykształcenie na poziomie gimnazjum ma wpływ również fakt zmian w systemie kształcenia w Polsce i krótki okres istnienia gimnazjów, przez co tylko osoby bardzo młode uczestniczyły w tym etapie nauczania (i tylko dla nich było możliwe zakończenie edukacji na takim etapie).

³⁴ Jedną firmę w tym zestawieniu pominięto, gdyż była założona przez dwie osoby różniące się wykształceniem (wyższe i pomaturalne). Pozostałe 3 firmy prowadzone przez dwie osoby nie różniły się wykształceniem (we wszystkich przypadkach osoby te miały wykształcenie wyższe), zatem uwzględniono je w zestawieniu.

³⁵ Na wykresie konieczne było pewne pogrupowanie rodzajów wykształcenia, ponieważ warianty odnotowane w danych udostępnionych z Fundacji Inkubator były różne od wariantów rejestrowanych przez GUS. Dlatego uwzględniono łącznie wykształcenie ponadgimnazjalne i pomaturalne, porównując je z łączną liczbą osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym, średnim i policealnym.



Rysunek 2.5. Porównanie rozkładów empirycznych wykształcenia osób zakładających firmy w ramach badanych projektów z ogółem mieszkańców województwa łódzkiego w wieku 20-65 lat

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem danych Banku Danych Lokalnych stat.gov.pl/bdl

Należy także zaznaczyć, że wśród zakładających firmy osoby bardziej wykształcone były przeciętnie młodsze. Im wyższe wykształcenie, tym niższa była średnia wieku w danej grupie (porównaj tabela 2.3). Widoczne jest także, że kobiety były przeciętnie lepiej wykształcone niż mężczyźni – wyższe wykształcenie miało aż dwie trzecie kobiet zakładających firmy i tylko mniej niż połowa mężczyzn, w efekcie w grupie właścicieli firm z wyższym wykształceniem 58% stanowiły kobiety (we wszystkich grupach wykształcenia 49%). Mieszkańcy miast mieli natomiast przeciętnie wyższe wykształcenie niż mieszkający na wsi.

2.6. Charakterystyka rodzajów działalności (PKD)

Kolejną z analizowanych cech był rodzaj działalności gospodarczej, której prowadzenie zadeklarowały osoby rozpoczynające działalność gospodarczą. W tabeli (tabela 2.4) zamieszczono podział firm według deklarowanej przeważającej działalności gospodarczej w podziale na klasy Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) z wyodrębnieniem działów lub klas szczególnie licznie reprezentowanych przez firmy biorące udział w projektach.

Tabela 2.4. Liczba firm działających w poszczególnych sekcjach PKD z zaznaczeniem szczególnie często reprezentowanych działów lub klas działalności

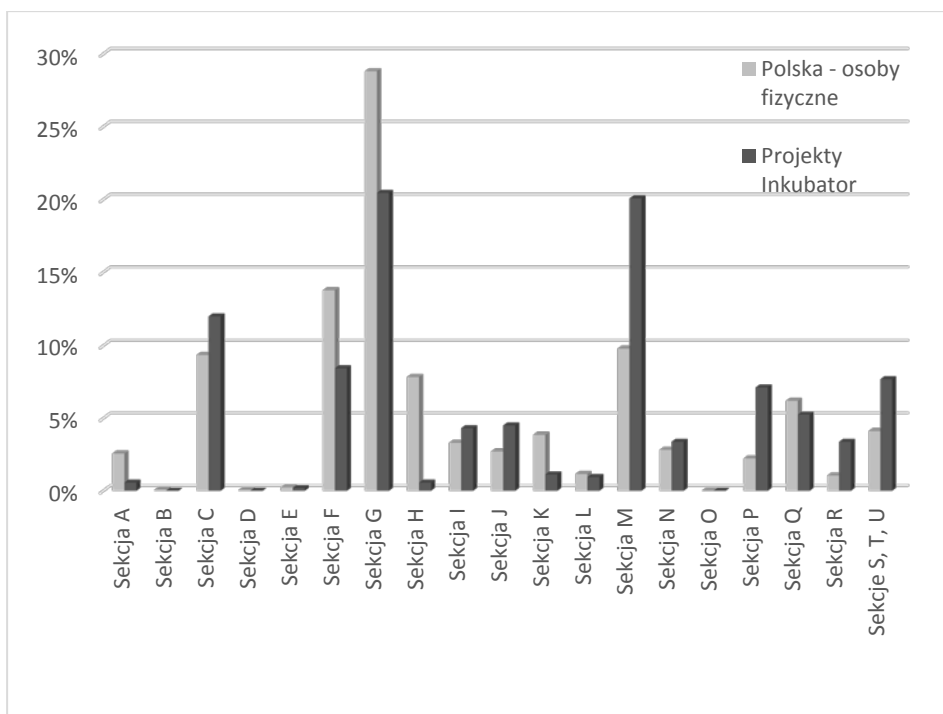
Sekcja PKD	Liczba firm	Opis
A	3	S. A – Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo
C	64	S. C – Przetwórstwo przemysłowe
E	1	S. E – dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność zw. z rekultywacją
F	45	S. F – Budownictwo
w tym:	34	Dz. 43: Roboty budowlane specjalistyczne
G	109	S. G – Handel hurtowy i detaliczny; naprawa poj. samochodowych, włączając motocykle
w tym:	24	Kl. 45.20: Konserwacja i naprawa poj. samochodowych, z wył. motocykli
	18	Dz. 46: Handel hurtowy, z wył. handlu poj. samochodowymi
	63	Dz. 47: Handel detaliczny, z wył. handlu detalicznego poj. samochodowymi
H	3	S. H – Transport i gospodarka magazynowa
I	23	S. I – Działalność zw. z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi
w tym:	14	56.10: Restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne
J	24	S. J – Informacja i komunikacja
w tym:	10	Dz. 62: Działalność zw. z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana
K	6	S. K – Działalność finansowa i ubezpieczeniowa
L	5	S. L – Działalność zw. z obsługą rynku nieruchomości
M	107	S. M – Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna
w tym:	19	Dz. 69: Działalność prawnicza, rachunkowo-księgowa i doradztwo podatkowe
	16	Kl. 71.11: Działalność w zakresie architektury
	16	Kl. 71.12: Działalność w zakresie inżynierii i związane z nią doradztwo techniczne
	13	Kl. 73.11: Działalność agencji reklamowych
	18	Kl. 74.10: Działalność w zakresie specjalistycznego projektowania

N	18	S. N – Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca
w tym:	12	Dz. 81: Działalność usługowa zw. z utrzymaniem porządku w budynkach i zagospodarowaniem terenów zieleni
P	38	S. P – Edukacja
w tym:	16	Kl. 85.59: Nauka języków obcych
Q	28	S. Q – Opieka zdrowotna i pomoc społeczna
w tym:	18	Kl. 86.90: Działalność fizjoterapeutyczna
R	18	S. R – Działalność zw. z kulturą, rozrywką i rekreacją
S	41	S. S – Pozostała działalność usługowa
w tym:	26	Kl. 96.02: Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne
Razem	533	

Źródło: opracowanie własne.

Można zauważyć, że często zakładane były firmy deklarujące działalność w sekcjach M i G, czyli firmy zajmujące się działalnością profesjonalną, naukową i techniczną w różnych jej przejawach, a także handlem hurtowym i detalicznym oraz naprawą pojazdów. Firmy z sekcji M należały do bardzo wielu klas działalności, z których najliczniejsze grupy to działalność prawnicza, działalność w zakresie architektury i inżynierii, działalność agencji reklamowych oraz działalność w zakresie specjalistycznego projektowania. W sekcji G najliczniej reprezentowaną grupą były firmy prowadzące sprzedaż detaliczną w różnych jej obszarach. Licznie reprezentowani byli także mechanicy samochodowi. Spore grupy stanowili także przedsiębiorcy podejmujący działalność w zakresie przetwórstwa przemysłowego (sekcja C), budownictwa (sekcja F) oraz edukacji (sekcja P).

Wysoki udział firm o działalności mieszczącej się w zakresie sekcji G jest zjawiskiem typowym – jest to najliczniej reprezentowana sekcja wśród rodzajów działalności gospodarczej prowadzonej przez osoby fizyczne w skali kraju (zestawienie procentowego udziału poszczególnych rodzajów deklarowanej działalności podstawowej dla projektów Fundacji Inkubator oraz dla całego kraju zawiera rysunek 2.6), natomiast udział firm z sekcji M wśród uczestników badanych projektów jest znacznie wyższy niż dla ogółu kraju. Wyższy – w projektach prowadzonych przez Fundację Inkubator niż dla kraju – był także odsetek firm z obszaru edukacji (sekcja P), informacji i komunikacji (sekcja J) oraz pozostałej działalności usługowej (sekcja S). Niższy był natomiast, oprócz sekcji G, udział firm budowlanych i transportowo-magazynowych (sekcje F i H).



Rysunek 2.6. Porównanie rozkładu liczby przedsiębiorstw wg sekcji PKD w projektach prowadzonych przez Fundację Inkubator z rozkładem dla ogółu firm prowadzonych przez osoby fizyczne w Polsce (w 2012 roku)

Źródło: opracowanie własne, Bank Danych Lokalnych <http://stat.gov.pl/bdl> [dostęp 2.04.2015].

Z punktu widzenia poszczególnych projektów, rozkłady rodzajów działalności powstających firm na ogół nie różniły się znacznie³⁶, choć można dostrzec pewne różnice, widoczne w kolejnej tabeli (tabela 2.5). Najbardziej zróżnicowany jest udział firm prowadzących działalność z zakresu działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (sekcja M): w projektach PMBTT, ZSS i CNB jest on wyższy niż przeciętnie dla ogółu projektów, w projekcie WB nie było w ogóle takich firm. W tym ostatnim projekcie było natomiast wyjątkowo dużo firm budowlanych, których z kolei zabrakło w projekcie PNS. Firm z branży handlowej lub motoryzacyjnej (sekcja G) było stosunkowo mało w projektach PMBTT i ZSS, zaś dość dużo w projekcie KB. W zakresie działalności edukacyjnej (sekcja P) więcej niż przeciętnie było firm w projekcie PMBTT, nie było ich wcale w projekcie WB. Uczestnicy projektu WB50+ wyjątkowo często zakładali firmy zajmujące się przetwórstwem przemysłowym (sekcja C).

³⁶ Siła zależności stochastycznej między projektami i rodzajem działalności, mierzona współczynnikiem zbieżności T Czuprowa, wynosi 0,16 i wskazuje bardzo słabą zależność. Gdyby taka wielkość była przedmiotem testu statystycznego, należałoby zależność uznać za nieistotną ($p = 0,88$). Przy obliczaniu współczynnika pominięto sekcje, w których było mniej niż 5 firm.

Tabela 2.5. Rozkład działalności firm założonych w poszczególnych projektach

Sekcja PKD	PMBT	WB	WB2	ZSS	MFMP	DDB	KB	PNS	CNB	NS	MNS	WB50	MB	Razem
A – Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo						2			1					3
C – Przetwórstwo przemysłowe	1	5	3	3	4	5	9	4	2	2	6	14	6	44
E – dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją						1								1
F – Budownictwo	1	5	2	4	3	8	13		2	3	1	1	2	42
G – Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	3	6	4	1	5	21	31	5	8	3	8	7	7	95
H – Transport i gospodarka magazynowa	1	1				1								3
I – Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	1	1	2	1	2	5	2	1	2		2	2	2	19
J – Informacja i komunikacja	1	1		2	1	6	4	1	1	3	2		2	22
K – Działalność finansowa i ubezpieczeniowa			1			1	2		1		1			6
L – Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości			1					2	1			1		4
M – Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	11		3	8	5	15	19	7	17	6	6	3	7	97
N – Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca		2	2	2		4	2		4		1	1		17
P – Edukacja	7		1	1	4	7	2	3	3	2	3	3	2	33
Q – Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	3	2	3	2	1	1	3	2	3	2		4	2	22
R – Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	1	1	1	1		1	4	1	2		3	1	2	15
S – Pozostała działalność usługowa		3	2	1	1	5	8	2	5	2	5	2	5	34
Razem	30	27	25	26	26	83	99	28	52	23	38	39	37	533

Źródło: opracowanie własne.

Mniej widoczne są różnice rozkładów rodzajów działalności, gdy analizuje się łącznie firmy powstałe w kolejnych latach. Tabela 2.6 zawiera rozkład procentowy sekcji PKD dla firm powstałych od ponad pięciu lat do przynajmniej roku wstecz. Można zauważyć wśród najmłodszych firm stosunkowo duży udział przedsiębiorstw sekcji C i stosunkowo mały sekcji F i M, zaś wśród najstarszych

więcej niż przeciętnie zakładanych firm z sekcji P, zaś mniej z sekcji G. Są to jednak mniejsze³⁷ procentowo różnice niż dla poszczególnych projektów.

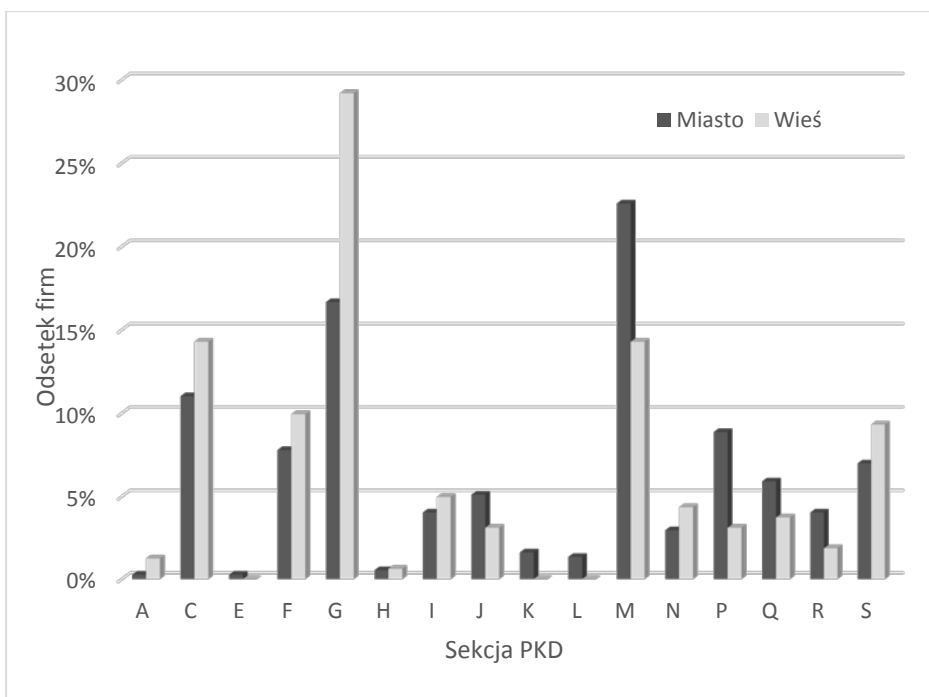
Tabela 2.6. Rozkłady empiryczne rodzajów działalności (sekcji PKD) w zależności od długości okresu od założenia firm w latach

Seksja PKD	Odsetek firm o poszczególnych rodzajach działalności dla firm założonych w roku:						Ogółem
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
N	4%	6%	1%	3%	3%	1%	3%
A	0%	1%	1%	1%	0%	0%	1%
C	9%	10%	10%	8%	18%	26%	12%
E	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%
F	11%	10%	8%	10%	3%	4%	8%
G	15%	18%	21%	25%	23%	18%	20%
H	4%	1%	0%	0%	0%	0%	1%
I	4%	7%	1%	3%	5%	5%	4%
J	4%	7%	3%	5%	5%	3%	5%
K	0%	1%	3%	1%	3%	0%	1%
L	0%	1%	3%	1%	0%	1%	1%
M	20%	19%	22%	25%	15%	13%	20%
P	13%	9%	7%	4%	8%	7%	7%
Q	9%	5%	3%	5%	0%	8%	5%
R	4%	1%	4%	3%	8%	4%	3%
S	5%	5%	13%	6%	13%	9%	8%
Liczba firm	57	136	72	154	38	76	533

Źródło: opracowanie własne.

Można przypuszczać, że miejsce prowadzenia działalności (miasto lub wieś) wpływa na wybór obszaru prowadzonej działalności. W przypadku firm założonych w projektach prowadzonych przez Fundację Inkubator rozkłady rodzajów działalności na obszarach miejskich i wiejskich porównano na rysunku poniżej (rysunek 2.7).

³⁷ Współczynnik zbieżności Czuprowa wynosi w tym przypadku 0,12, czyli zależność między czasem powstania i rozkładem działalności jest wyjątkowo słaba.



Rysunek 2.7. Udział firm prowadzących działalność w poszczególnych sektorach działalności gospodarczej na obszarach miejskich i wiejskich

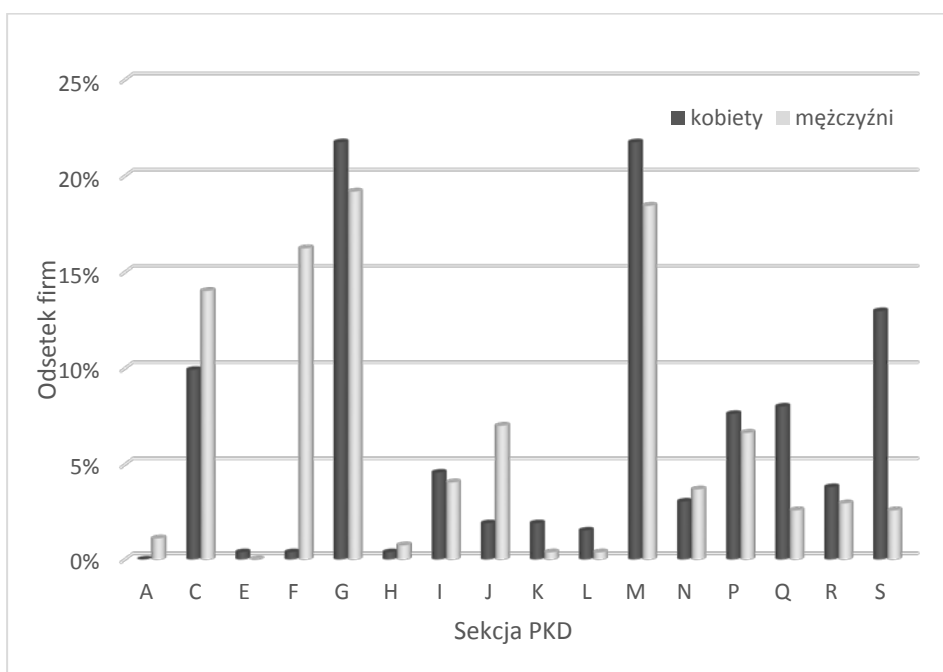
Źródło: opracowanie własne.

W stosunku do ogółu firm z danego typu obszaru, na obszarach wiejskich znacznie większy niż w miastach był udział firm zakładanych w sektorze handlu i motoryzacji (sekcja G), przewaga ta dotyczyła zarówno działalności w obszarze konserwacji i naprawy pojazdów, jak i handlu detalicznego. Stosunkowo często na wsiach powstawały także firmy z obszaru przetwórstwa przemysłowego (sekcja C), budownictwa (sekcja F), zaś zdecydowanie rzadziej przede wszystkim w zakresie działalności profesjonalnej (sekcja M, we wszystkich działach), edukacji (sekcja P) oraz działalności związanej z kulturą, rozrywką i rekreacją (sekcja R). Na wsiach nie powstała żadna z firm w sekcji E, K ani L.

Jeszcze bardziej wyraźne różnice można dostrzec analizując rodzaje działalności firm prowadzonych przez kobiety i mężczyzn. Rysunek 2.8 przedstawia wykres rozkładów tych firm dla poszczególnych sekcji PKD.

Wyraźna jest dominacja firm prowadzonych przez mężczyzn w sekcjach: budowlanej (F), w której przez kobietę założona była tylko 1 na 45 firm, przetwórstwa przemysłowego (C) oraz informacji i komunikacji (J). W handlowo-motoryzacyjnej sekcji G więcej jest kobiet prowadzących firmy, jednak warto zaznaczyć, że kobiety założyły tylko jedną z 27 firm w dziale motoryzacyjnym (dział 45) oraz 49 z 63 przedsiębiorstw w dziale handlu detalicznego (dział 47). W zróżnicowanej branżowo sekcji M także warto przyrzeć się poszczególnym rodzajom działalności. Kobiety prowadzą 6 z 10 firm prawniczych (klasa działalności 69.10)

i wszystkie 9 założonych firm rachunkowo-księgowych (klasa 69.20). Kobiety założyły 10 z 16 firm zajmujących się architekturą (klasa 71.11) i tylko 2 z 16 firm z obszaru inżynierii (klasa 71.12). Specjalistyczne projektowanie (klasa 74.10) jest domeną kobiet (15 z 18 firm), zaś mężczyźni założyli większość (9 z 13) agencji reklamowych (klasa 73.11) w analizowanej zbiorowości firm. W tradycyjnie sfeminizowanej edukacji (sekcja P) kobiety założyły niewiele ponad 50% (20 z 38) firm, wyraźnie częściej zakładają natomiast firmy z zakresu opieki zdrowotnej (sekcja Q, 21 z 28 firm) oraz pozostałej działalności usługowej (sekcja S, 34 z 41).

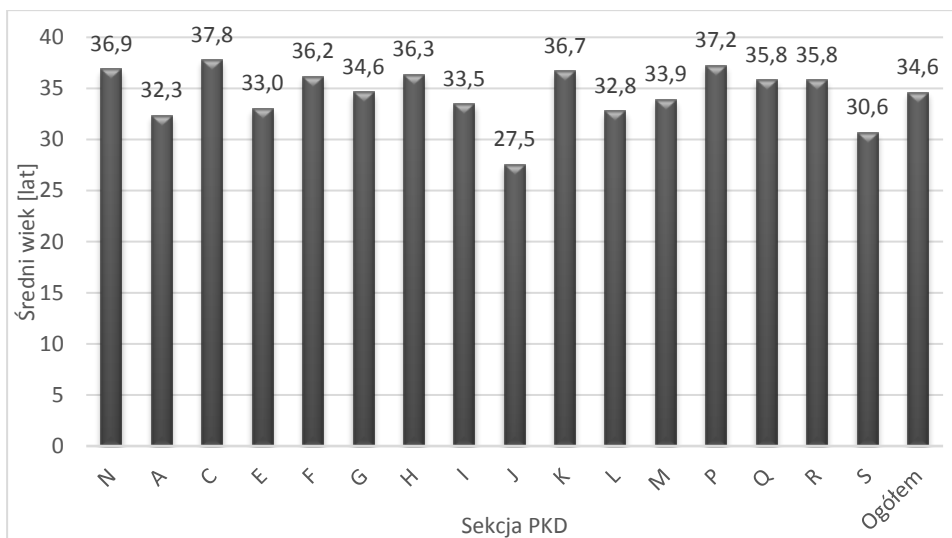


Rysunek 2.8. Udział firm deklarujących funkcjonowanie w poszczególnych sekcjach działalności gospodarczej prowadzonych przez kobiety i mężczyzn

Źródło: opracowanie własne.

Obserwując różnice rozkładów wieku pomiędzy osobami podejmującymi działalność w różnych sekcjach PKD dało się zauważyć, że osoby młode dominowały zwłaszcza w sekcjach J (informacja i telekomunikacja) i S (pozostała działalność usługowa). Stosunkowo duży odsetek osób po 50. roku życia podejmowało natomiast działalność w sekcjach C (przetwórstwo przemysłowe), P (edukacja), N (administrowanie i działalność wspierająca) i K (działalność finansowa i ubezpieczeniowa). Wśród zakładających działalność w ramach sekcji M (dz. profesjonalna, naukowa i techniczna), dominowały osoby młode, choć nie przed 25 rokiem życia (60% zakładających firmy miało 25-34 lat), co wiąże

się zapewne z koniecznością nabycia wcześniej odpowiednich kwalifikacji i ostatecznie średnia wieku w tej sekcji nie różniła się prawie od średniej ogólnej dla całej badanej zbiorowości (porównaj Rysunek 2.9).

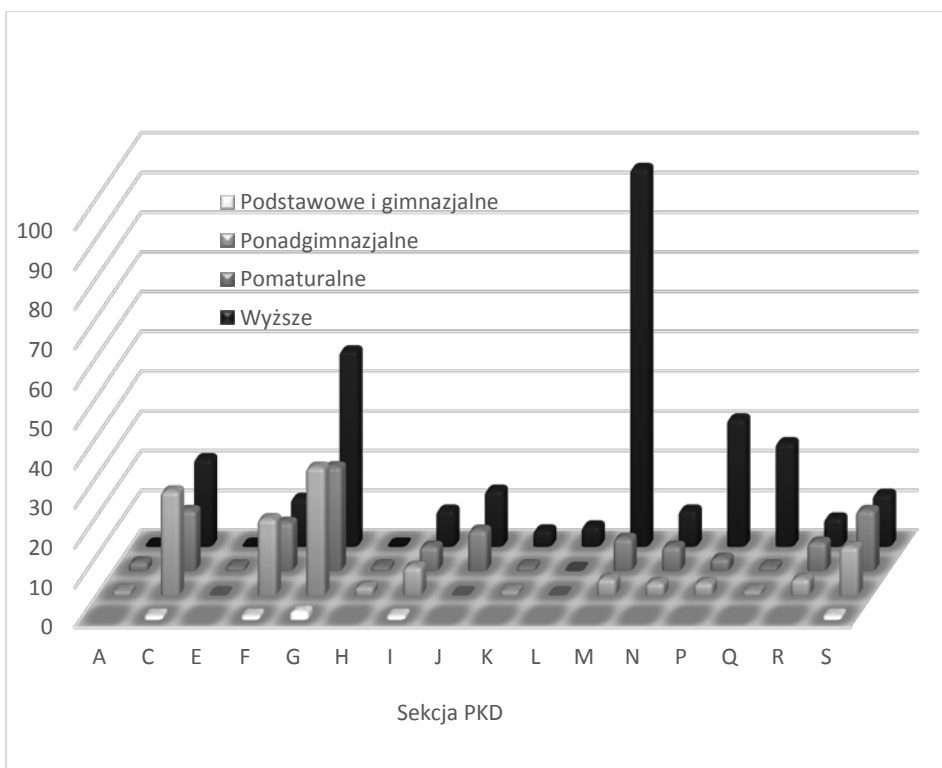


Rysunek 2.9. Rozkład średniej wieku osób prowadzących działalność w poszczególnych sekcjach PKD wśród beneficjentów badanych programów

Źródło: opracowanie własne.

Obserwacje dotyczące wieku osób prowadzących firmy uzupełniają się z obserwacją rozkładu poziomów wykształcenia w poszczególnych sekcjach PKD (rysunek 2.10). Jak już wcześniej zauważono, osoby z wykształceniem wyższym stanowią ponad połowę prowadzących firmy, siłą rzeczy są więc dominujące w wielu sekcjach PKD, jednak najbardziej ta przewaga jest, co naturalne, widoczna w dziedzinach wymuszających wysoki poziom edukacji: w działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (sekcja M), opiece zdrowotnej i pomocy społecznej (sekcja Q) czy edukacji (sekcja P). Poziom wyższy nie jest natomiast wymagany w wielu obszarach budownictwa (sekcja F), transportu (sekcja H) i przetwórstwa przemysłowego (sekcja C), tam też znaczący odsetek stanowią osoby z nie tak wysokim poziomem wykształcenia. Zaskakująco wysoki jest natomiast udział osób z wyższym wykształceniem w sekcji G, gdyż wydaje się, że w działalności handlowej i związanej z naprawą pojazdów można się było spodziewać większego udziału osób bez tego poziomu edukacji.

Analiza statystyczna badanych jednostek pokazuje ich duże zróżnicowanie zarówno pod względem obszarów działalności, jak i pozostałych badanych cech. Duże jest rozproszenie terytorialne firm, choć bardzo liczna jest grupa podmiotów z Łodzi. W niektórych obszarach zróżnicowanie było stymulowane przez warunki poszczególnych projektów, można zwłaszcza wymienić warunki dotyczące wieku, miejsca zamieszkania w konkretnych powiatach czy parytetów płci.



Rysunek 2.10. Rozkład wykształcenia osób prowadzących działalność w poszczególnych sekcjach PKD wśród beneficjentów badanych programów
Źródło: opracowanie własne.

Analiza porównawcza w stosunku do populacji województwa (a w przypadku obszarów działalności gospodarczej – kraju) pokazała, że struktura płci badanych mikroprzedsiębiorców jest podobna do struktury mieszkańców województwa, jednak inne cechy wykazują pewne różnice. Większy odsetek niż w populacji stanowiły osoby mieszkające w miastach, mające wykształcenie wyższe, stosunkowo młode, prowadzące działalność w obszarach: działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej, edukacji, informacji i komunikacji oraz pozostałej działalności usługowej.

Rozdział 3. Przeżywalność firm wśród różnych grup podmiotów gospodarczych

Jednym z kryteriów oceny działalności organizacji gospodarczej jest sama zdolność do utrzymania się firmy na rynku (ang. *survivability*, przeżywalność). Oczywiście celem organizacji komercyjnej jest maksymalizacja zysku, a nie tylko utrzymanie się na rynku, niemniej przeżywalność – oprócz tego, że jest warunkiem koniecznym sukcesu³⁸ – jest kryterium dobrze mierzalnym i jednoznacznym oraz dotyczącym wszelkiego rodzaju organizacji gospodarczych. Wśród wskazywanych czynników warunkujących sukces nowo zakładanej firmy wymienia się³⁹ przede wszystkim: odpowiedni poziom zasobów finansowych i rzeczowych (kapitał finansowy i rzeczowy), wiedzy i doświadczenia (know-how, kapitał intelektualny), a także zdolność rozwinięcia odpowiednio szybko bazy kontaktów z potencjalnymi partnerami i klientami (kapitał relacyjny). Często badane są czynniki, które wpływają na większe lub mniejsze szanse przetrwania w gospodarce. Analizuje się⁴⁰ parametry cechujące firmę, takie jak sektor działalności, stopień innowacyjności, zasobność, wielkość, a także otoczenie,

³⁸ Ściśle rzecz biorąc, można rozważać również sytuacje, w której właściciel firmy osiągnąwszy satysfakcjonujący go poziom zasobności decyduje się na zaprzestanie działalności gospodarczej, w szczególności w drodze przeniesienia praw własności do firmowego majątku (w tym know-how) na większy i wyspecjalizowany podmiot. Tego rodzaju działania mają stosunkowo często miejsce w przypadku startupów technologicznych: niektóre korporacje zamiast rozwijać własne działy badawczo-rozwojowe wolą wspierać i docelowo przejmować startupy posiadające innowacyjne produkty, atrakcyjne z rynkowego punktu widzenia. Można dyskutować, czy taki model rozwoju jest pożądany z makroekonomicznego punktu widzenia (zob. np. [Szuldrzyński, Dąbrowska 2016]), niemniej niewątpliwie jest on przykładem sytuacji, w której likwidacja firm nie jest równoważna z porażką rynkową. Podobnie należałoby rozpatrywać zjawiska takie jak fuzja firm, czy przekształcenie jednoosobowej działalności gospodarczej w bardziej zaawansowane formy prowadzenia działalności gospodarczej (np. spółki kapitałowe). W badanej grupie firm zjawiska takie miały jednak charakter incydentalny (przekształceniu w spółkę uległa zaledwie jedna firma). Należałoby wreszcie rozróżnić sytuację, w której firma upada (na skutek niewypłacalności bądź innych problemów prawnych) od dobrowolnej likwidacji firmy, która – szczególnie w przypadku jednoosobowej działalności gospodarczej – nie musi się wiązać z problemami natury ekonomicznej (por. np. [Jorden 2014]). W realiach polskich możliwe i spotykane są różne scenariusze: w tym etatowe zatrudnienie osoby wykonującej działalność przez dominującego odbiorcę jego produktów (dotyczy to na przykład usług programistycznych czy consultingu), czy dalsze – po likwidacji działalności – wykonywanie ich w ramach działalności osobistej (umowy cywilnoprawne), co bywa w niektórych przypadkach korzystniejsze z finansowego punktu widzenia.

³⁹ Zobacz np. [Cafferata, Abatecola, Poggesi 2009].

⁴⁰ Zobacz np. [Fritsch, Brix, Falck 2004], [Fertala 2008], [Statistic Brain], [Hyytinen, Pajarinen, Rouvinen 2015].

w tym region i jego cechy. Badane⁴¹ są także pod tym kątem cechy właściciela firmy, takie jak jego wykształcenie, doświadczenie w prowadzeniu działalności, ale także wiek czy płeć.

Dostępne w literaturze przedmiotu wyniki badań⁴² wskazują, że przeżywalność jest większa w grupie przedsiębiorstw, których właściciele mają odpowiednio wysokie wykształcenie oraz doświadczenie zawodowe, natomiast ich płeć nie jest tak istotna⁴³ dla szans przeżycia. Kształt funkcji zależności czasu istnienia firmy od wieku właściciela bywa określany⁴⁴ jako odwrócona litera U, tzn. firmy osób bardzo młodych i starszych mają mniejsze szanse przeżycia niż te, których właściciele są w średnim wieku. Zauważany jest⁴⁵ także wpływ warunków ekonomicznych otoczenia, takich jak stopy podatkowe i poziom bezrobocia w regionie, a także różnice szans między firmami działającymi w różnych branżach⁴⁶ oraz mającymi różną wielkość⁴⁷.

W rozdziale 2 pokazano strukturę badanych przedsiębiorstw ze względu na różne cechy: rodzaj projektu, czas utworzenia, płeć, wiek, wykształcenie właściciela, miejsce prowadzenia działalności i jej rodzaj, natomiast badania, wyniki których przedstawione zostały w rozdziale 3, dotyczyły przeżywalności dla wymienionych cech łącznie w ujęciu spisowym, tzn. dla wszystkich podmiotów w momencie porównania (lipiec 2016) oraz w ujęciu kohortowym⁴⁸, po tym samym okresie od założenia. W tym drugim ujęciu dla firm założonych przynajmniej 5 lat od momentu badania przedstawiono również szeregi czasowe przeżywalności dla różnych wariantów analizowanych cech.

⁴¹ Wyniki badań związanych z tymi czynnikami zaprezentowano np. w artykułach [Brüderl, Preisdörfer, Ziegler 1992], [van Praag 2003], [Freeman, Carroll, Hannan 1983], [Kalleberg, Leicht 1991], [Kalnins, Williams 2014].

⁴² Zobacz np. [Brüderl, Preisdörfer, Ziegler 1992], [van Praag 2003].

⁴³ Zobacz np. [Kalleberg, Leicht 1991].

⁴⁴ Zobacz [Brüderl, Preisdörfer, Ziegler 1992], [Fertala 2008], [van Praag 2003], [Freeman, Carroll, Hannan 1983].

⁴⁵ Zobacz [Fertala 2008].

⁴⁶ [van Praag 2003].

⁴⁷ [Bercovitz, Mitchell 2007].

⁴⁸ Mówiąc precyzyjnie: jako kohorty demograficzne wiekowe po upływie określonego czasu od chwili założenia firmy. Czas życia firmy każdorazowo jest obliczany jako różnica między momentem likwidacji a momentem założenia działalności (przy czym dla uproszczenia przyjęto, że każdy z miesięcy stanowi równo dwunastą część roku, zaś rok ma 365 dni). Oczywiście nie jest możliwe uwzględnienie w statystyce przeżywalności po n latach firm, które zostały założone mniej niż n lat temu, dlatego też obliczając odsetek firm, które przeżyły, każdorazowo odnoszono się tylko do tych, które istniały odpowiednio długi czas. I tak, ponieważ najmłodsze firmy istniały w chwili przeprowadzenia badania 2 lata, można było liczyć odsetek firm, które przeżyły dwa lata w ten sposób, że w mianowniku ułamka umieszczana była liczba wszystkich założonych w projektach firm (533), natomiast procentową przeżywalność po – na przykład – sześciu latach, trzeba liczyć biorąc pod uwagę tylko te firmy, które miały szansę sześć lat przeżyć, mianownik ułamka był zatem odpowiednio mniejszy. Pokazane w liczbach bezwzględnych statystyki poszczególnych projektów umieszczone są na rysunku 3.1.

3.1. Przeżywalność dla poszczególnych projektów

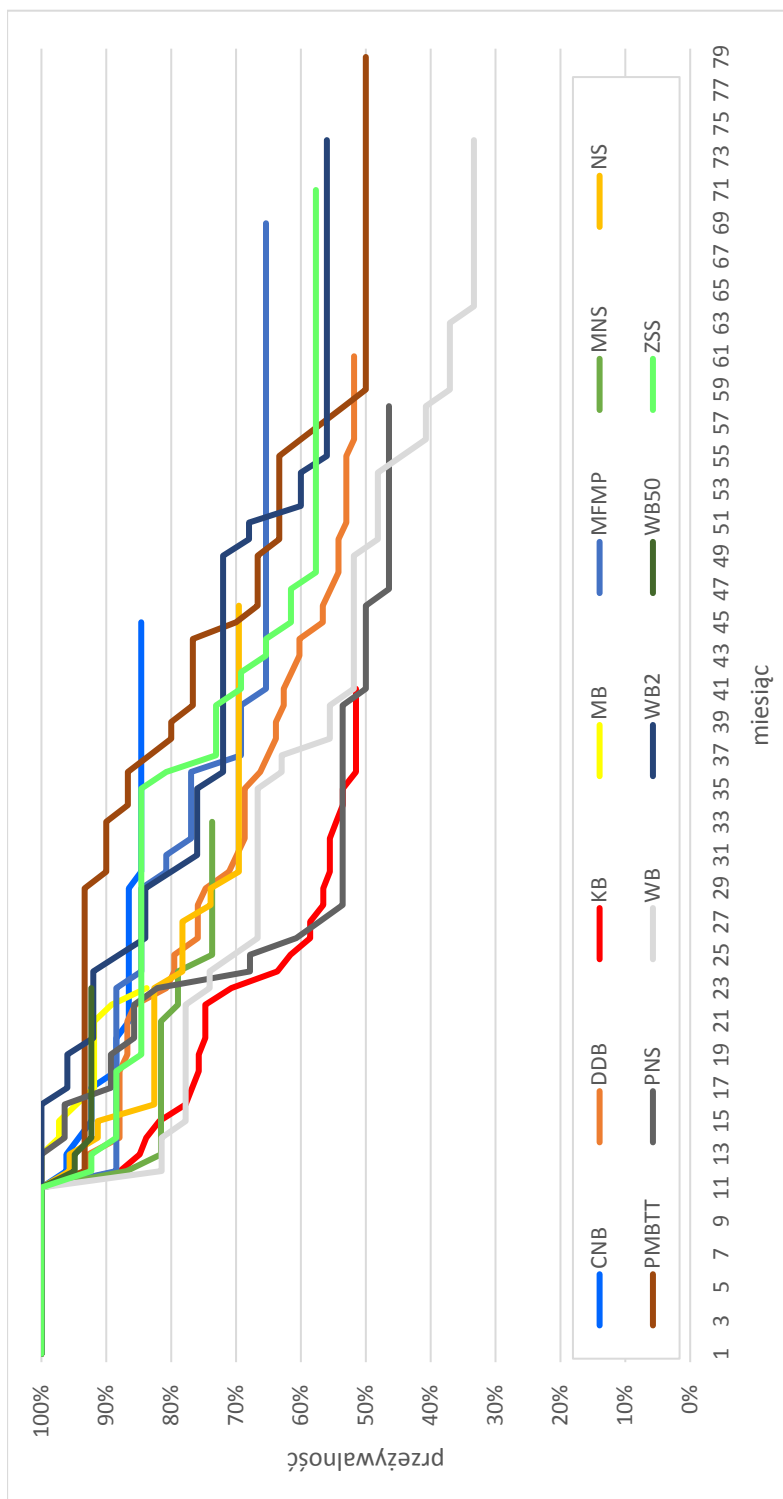
Czas utworzenia firm i – w konsekwencji – długość okresu, przez który można prowadzić obserwację grup firm od momentu ich założenia, był związany z projektami, w ramach których powstawały podmioty gospodarcze. Poszczególne projekty realizowane przez Fundację Inkubator, jak już wcześniej zaznaczono (porównaj tabela 1.1 i rysunek 2.1), różniły się okresem ich realizacji i związanym z nim czasem powstawania przedsiębiorstw. Dla wszystkich analizowanych firm od momentu utworzenia upłynął okres przynajmniej 2 lat, dla najdłużej działających – ponad 6 lat. Odsetek firm działających po kolejnych pełnych latach zebrano w tabeli (tabela 3.1), zaś w postaci szeregów czasowych na rysunku poniżej (rysunek 3.1).

Tabela 3.1. Przeżywalność firm po kolejnych latach od założenia w ramach poszczególnych projektów

Projekt	Przeżywalność po latach:				
	2	3	4	5	6
CNB	87%	85%			
DDB	80%	66%	54%	52%	
KB	64%	52%			
MB	84%				
MFMP	85%	77%	65%	65%	
MNS	79%				
NS	78%	70%			
PMBTT	93%	87%	67%	50%	50%
PNS	68%	54%	46%		
WB	74%	63%	52%	37%	33%
WB2	92%	72%	72%	56%	56%
WB50	92%				
ZSS	85%	81%	58%	58%	
Łącznie	82%	67%	59%	53%	49%
Łącznie firm	533	434	245	217	108

Źródło: opracowanie własne.

Wśród projektów dłużej działających stosunkowo dobrze radziły sobie podmioty utworzone w ramach projektów WB2, PMBTT i ZS. Najslabiej radziły sobie firmy utworzone w ramach projektów „Własny Biznes – Szansa Dla Odważnych”, „Kapitałny Biznes” oraz „Postaw na Siebie”. Wśród później zakładanych firm in plus wyróżnia się projekt WB50. Trudno znaleźć przesłanki dla takiego efektu w samych założeniach projektów. Projekt WB był realizowany na tym samym obszarze i na bardzo podobnych zasadach jak projekt WB2, dla którego odsetek firm utrzymujących się na rynku w kolejnych latach był wyjątkowo duży. Projekt PNS miał na celu, podobnie jak projekt MFMP, pomoc bezrobotnym i nieaktywnym zawodowo mieszkańcom miasta Łodzi, z tym że firmy utworzone w ramach tego drugiego miały znacznie lepszą przeżywalność. Można zatem podejrzewać, że różnice przeżywalności projektów były raczej przypadkowym skutkiem wyodrębniania małych grup jednostek. Aby próbować uogólniać wnioski, lepiej byłoby obserwować większe grupy firm, choć przy wyodrębnianiu poszczególnych czynników sprzyjających przeżywalności może to być trudne.



Rysunek 3.1. Przeżywalność firm utworzonych w ramach poszczególnych projektów

Źródło: opracowanie własne.

Na wykresie widoczne są również pewne szczególne momenty, kiedy występuje zwiększona skłonność do likwidacji firm. Pierwszy z nich występuje po 12 miesiącach od założenia firmy, co związane było ze zobowiązaniem, nałożonym przez warunki projektów, utrzymania firmy przez co najmniej 12 miesięcy (w przypadku projektu WB2 przez 24 miesiące). Drugim momentem zwiększonej dynamiki likwidacji firm był moment upływu 24 miesięcy od ich założenia. W jednym z projektów, wynikało to ze wspomnianego warunku utrzymania działalności, w pozostałych łączyło się zapewne z obowiązkiem ponoszenia zwiększonych wydatków ubezpieczeniowych (tzw. „mały ZUS”⁴⁹).

3.2. Przeżywalność badanych firm według miejsca prowadzenia działalności

W toku badań przeprowadzono również analizę przeżywalności w podziale na poszczególne powiaty. Liczbę firm powstałych oraz ich przeżywalność w tym ujęciu przedstawia tabela 3.2, w której porównano odsetek firm działających po 2 latach od założenia⁵⁰. Wśród powiatów, gdzie założono przynajmniej 25 firm (dla powiatów z mniejszą ich liczbą sens analizowania wyniku jest wątpliwy) najwyższą przeżywalność mają firmy łódzkie oraz działające na terenie powiatu zgierskiego, najmniejszą – funkcjonujące w powiecie kutnowskim. Podjęto także w tym przypadku próbę znalezienia związku między przeżywalnością a dwoma wskaźnikami, należącymi do podstawowych charakterystyk rynku pracy: stopą bezrobocia oraz przeciętnym wynagrodzeniem miesięcznym, obserwowanymi w latach, w których zakładano firmy (2009-2014).

Biorąc pod uwagę małą liczbę porównywanych jednostek, wartości współczynników korelacji między przeżywalnością i badanymi wskaźnikami nie wskazują na zdecydowane zależności, choć można zaryzykować twierdzenie, że nieco łatwiejsza jest sytuacja firm działających w powiatach, gdzie wynagrodzenie jest wyższe (co jest zgodne z intuicją – łatwiej przetrwać przedsiębiorstwom działającym w bardziej zasobnym otoczeniu). Ujemny związek dla średniej stopy bezrobocia pokazuje większą przeżywalność na obszarach o przeciętnie niższym bezrobociu. Oba te wskaźniki mają dość pesymistyczny wydźwięk: na obszarach

⁴⁹ Tzw. „Mały ZUS” to preferencyjna forma składek ubezpieczenia społecznego oraz Funduszu Pracy dla nowych przedsiębiorców. Preferencje obejmują niższą minimalną podstawę do ubezpieczenia społecznego w wysokości 30% minimalnego wynagrodzenia oraz zwolnienie z opłacania składek na Fundusz Pracy. Preferencyjne składki przysługują przez pełne 24 miesiące od momentu rozpoczęcia działalności gospodarczej. Po tym czasie przedsiębiorca musi opłacać składki w pełnej wysokości (tzw. „duży ZUS”), co oznacza wzrost miesięcznych kosztów o około 600 zł.

⁵⁰ Należy zastrzec, że obserwacja kohortowa (dość powszechnie stosowana w literaturze przedmiotu, przy badaniach przeżywalności) powinna w zasadzie zakładać *ceteris paribus*, podczas gdy założenie takie w tym przypadku będzie nieuprawomocnione: wraz z upływem czasu ulegają zmianie warunki prowadzenia działalności gospodarczej, co związane jest ze zjawiskami makroekonomicznymi (np. cykl koniunkturalny), postępem cywilizacyjnym i zmianami w polityce gospodarczej państwa.

o trudniejszej sytuacji ekonomicznej ludności również trudniej prowadzi się firmę, nawet jeśli dzięki dofinansowaniu start jest ułatwiony.

Tabela 3.2. Przeżywalność badanych firm po 2 latach od założenia wg powiatów⁵¹

Powiat	Liczba firm	Przeżywalność po 2 latach	Średnia stopa bezrobocia w latach 2009-14 [%]*	Wynagrodzenie średnie w latach 2009-14 [PLN]
m. Łódź	205	86%	10,9	3491,11
zgierski	44	86%	16,6	3104,45
łęczycki	43	77%	14,5	3161,42
poddębicki	40	85%	13,8	3370,46
łowicki	35	74%	9,9	2902,87
łaski	32	75%	17,0	2607,38
kutnowski	26	69%	17,2	3081,40
wieruszowski	25	84%	11,0	2583,63
skierniewicki	15	73%	*	*
pabianicki	14	86%	*	*
m. Skierniewice	10	70%	*	*
rawski	10	70%	*	*
m. Piotrków Trybunalski	6	100%	*	*
łódzki wschodni	4	75%	*	*
radomszczański	4	75%	*	*
bełchatowski	3	100%	*	*
opoczyński	3	67%	*	*
bełchatowski	3	100%	*	*
piotrkowski	3	67%	*	*
brzeziński	2	100%	*	*
zduńskowolski	2	100%	*	*
tomaszowski	1	100%	*	*
Ogółem	533	82%	*	*
Współczynnik korelacji z przeżywalnością			-0,31	0,33

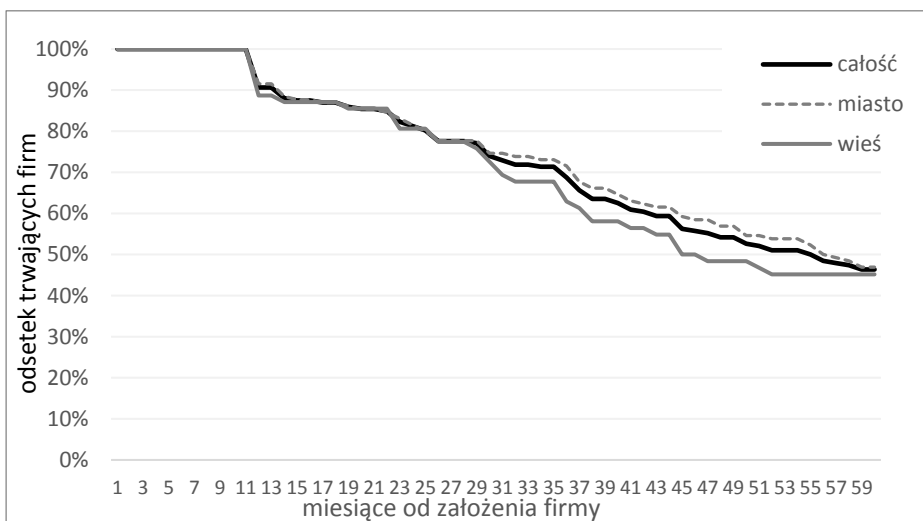
* Wartość współczynnika korelacji była wyznaczana tylko dla powiatów, w których powstało przynajmniej 25 spośród badanych firm.

Źródło: opracowanie własne.

Prowadzenie firmy na terenie gminy miejskiej lub wiejskiej nie stanowiło istotnej różnicy dla szans jej przetrwania. Wśród wszystkich analizowanych firm łącznie, na dzień badania, działało 61% firm założonych w miastach i 60% na wsiach. Przeżywalność w całym okresie była zatem podobna, jednak średni czas trwania działalności (dla firm zlikwidowanych) różnił się: na wsi wynosił średnio 769 dni, zaś w mieście przeciętnie 835 dni. Odsetki firm działających w miastach

⁵¹ Nieco inne wyniki analogicznych badań, w tym współczynnika korelacji, otrzymano przy przeprowadzonych wcześniej badaniach dla wcześniejszego okresu obserwacji (porównaj [Szmit, Lisiak-Felicka, Szmit 2015]), co może być egzemplifikacją sytuacji, o której mowa w przypisie 50.

i na wsiach wyniosły po 2 latach w przybliżeniu po 0,78, zaś po 5 latach odpowiednio 0,46 w miastach i 0,45 na wsi (odsetek obliczony odpowiednio dla firm działających przynajmniej 2 oraz 5 lat), przy czym należy pamiętać, że większość badanych firm było zarejestrowanych na terenach miejskich (porównaj tabela 2.1). Na rysunku (rysunek 3.2) przedstawiono wykres przeżywalności w czasie dla podmiotów zarejestrowanych w mieście i na wsi dla firm założonych przynajmniej 5 lat przed momentem badania (lipiec 2016, łącznie były 192 takie firmy).



Rysunek 3.2. Odsetek przedsiębiorstw, które przetrwały kolejne miesiące pierwszych pięciu lat działalności w zależności od miejsca zarejestrowania działalności gospodarczej

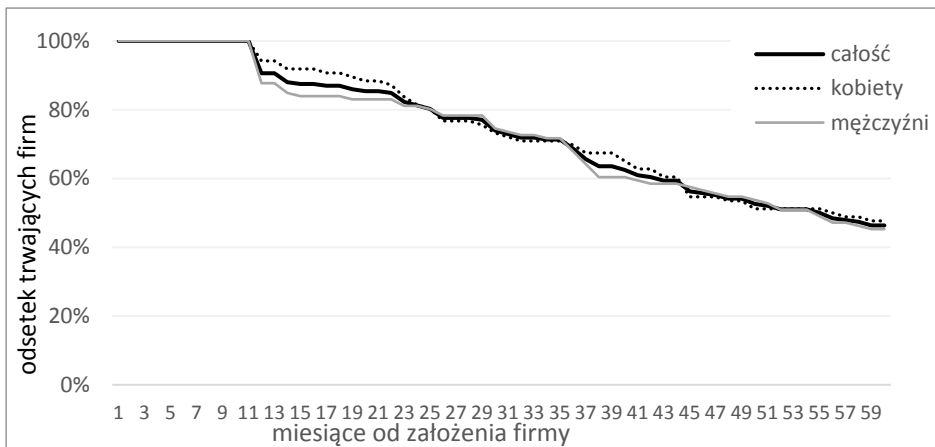
Źródło: opracowanie własne.

Wykres (rysunek 3.2) pokazuje, że w trzecim roku działalności nastąpił stosunkowo szybki spadek liczby firm prowadzonych przez mieszkańców wsi, jednak po piątym roku od założenia w miastach i na wsiach wciąż działał podobny odsetek założonych w badanych projektach podmiotów. W efekcie również w tej grupie badanych widać, że mimo łącznie podobnej przeżywalności, średni czas istnienia firm był krótszy na wsi.

3.3. Przeżywalność badanych firm a płeć przedsiębiorcy

Wśród wszystkich badanych firm lepszą przeżywalność miały firmy, których właścicielami byli mężczyźni – 63% firm działało w momencie badania, podczas gdy wśród firm prowadzonych przez kobiety ten odsetek wynosił 58%. Jednak średni czas życia dla przedsiębiorstw, które zostały zlikwidowane, był dłuższy, jeśli właścicielem była kobieta (820 dni) niż w przypadku, kiedy firmę prowadził mężczyzna (809 dni). Pewne przesłanki do wyjaśnienia tej rozbieżności można odczytać z wykresu poniżej (rysunek 3.3), gdzie przedstawiono przeżywalność firm w zależności od czasu dla podmiotów założonych przynajmniej 5 lat przed

momentem badania. W obu momentach, w których występowało różnicowanie tempa likwidacji firm (po 12 i 36 miesiącach od założenia) mężczyźni szybciej podejmowali decyzję o likwidacji.



Rysunek 3.3. Odsetek przedsiębiorstw, które przetrwały kolejne miesiące pierwszych pięciu lat działalności w podziałem na płeć właściciela

Źródło: opracowanie własne.

W tej grupie po pięciu latach od założenia istniało wciąż 46% z badanych firm, w tym 41 z 86 firm założonych przez kobiety i 48 ze 106 założonych przez mężczyzn. Przebieg funkcji empirycznej przeżywalności, widocznej na rysunku (rysunek 3.3), w kolejnych miesiącach dla obu płci przedsiębiorców był podobny, choć dają się zauważyć pewne momenty, kiedy mężczyźni liczniej byli skłonni podejmować radykalne decyzje o likwidacji firm, po pewnym czasie jednak wskaźniki przeżywalności w obu grupach się wyrównywały.

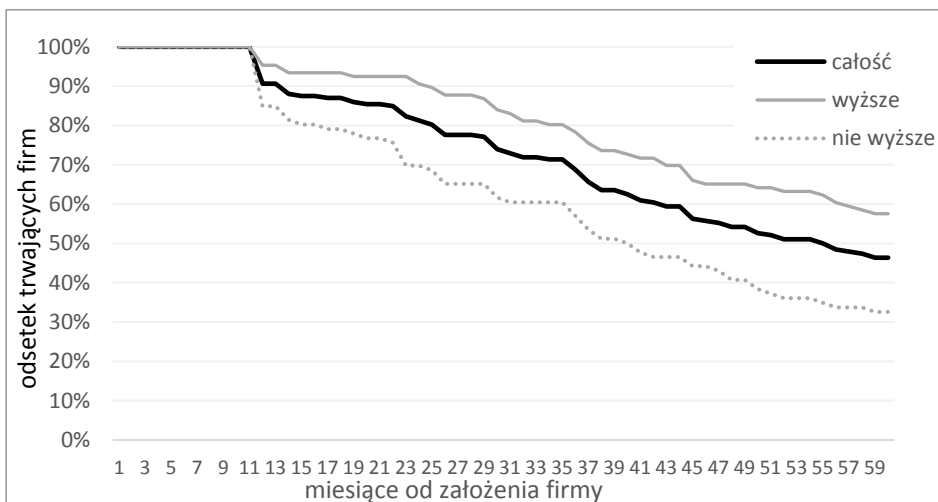
3.4. Przeżywalność badanych firm w kontekście wykształcenia właściciela firmy

Ponieważ ponad połowa, tzn. 297 z 532 utworzonych przedsiębiorstw⁵² była prowadzona przez osoby z wykształceniem wyższym, zaś tylko 6 przez właścicieli, którzy nie mieli nawet wykształcenia średniego, w analizie przeżywalności wyodrębniono tylko dwie grupy badanych: firmy prowadzone przez osoby z wykształceniem wyższym i pozostałe.

W grupie osób z wyższym wykształceniem odsetek firm, które działały w momencie badania wynosił 65%, w grupie bez wykształcenia wyższego 55%. Średni czas działania wśród firm zlikwidowanych dla osób z wyższym wykształceniem wynosił 847 dni, w grupie niżej wykształconej 782 dni. W przeciwieństwie do

⁵² W tej części analizowano 532 firmy zamiast 533, ponieważ dla jednej z nich nieznane było wykształcenie właściciela.

poprzednich cech charakteryzujących badane podmioty, przebieg w czasie szeregu przeżywalności w analizowanych grupach wykształcenia, dla firm z przynajmniej 5-letnią historią, przedstawiony na wykresie poniżej (rysunek 3.4), różnił się wyraźnie.



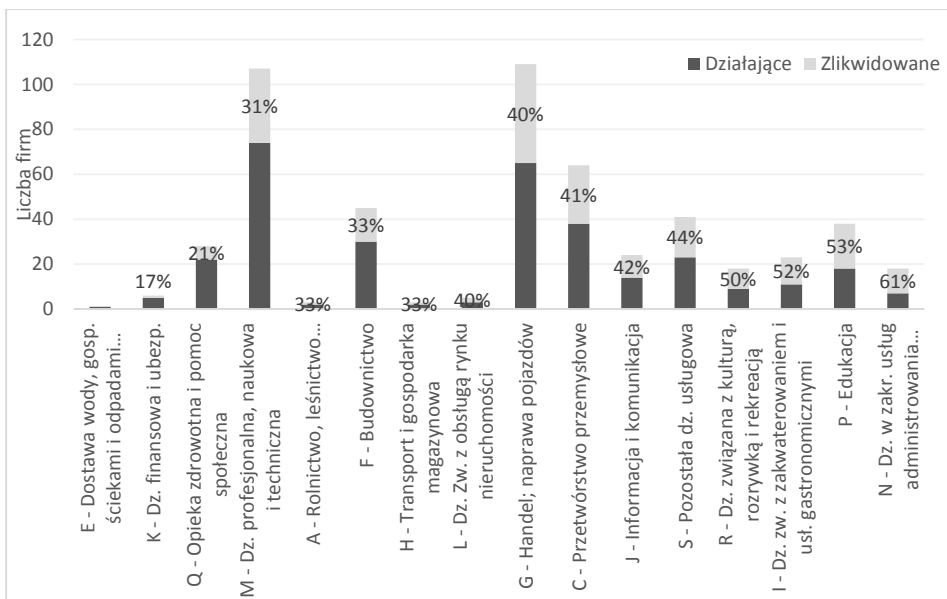
Rysunek 3.4. Odsetek przedsiębiorstw, które przetrwały kolejne miesiące pierwszych pięciu lat działalności wśród przedsiębiorców z wykształceniem wyższym i pozostałych

Źródło: opracowanie własne.

Wykształcenie osoby prowadzącej działalność było czynnikiem znacznie bardziej niż płeć różnicującym zdolność do przetrwania mikroprzedsiębiorstwa. W całym obserwowanym okresie widać mniejsze prawdopodobieństwo zakończenia działalności wśród osób z wykształceniem wyższym w porównaniu z pozostałą częścią przedsiębiorców. Po pięciu latach od założenia wciąż funkcjonowało 61 ze 106 firm osób z wykształceniem wyższym w porównaniu z zaledwie 28 spośród 86 pozostałych badanych.

3.5. Analiza przeżywalności wg rodzaju działalności podstawowej

W kolejnym kroku sprawdzono przeżywalność podmiotów zgodnie z rodzajem prowadzonej działalności według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007). Dane na temat sekcji PKD dla głównej działalności zarejestrowanych firm oraz ich przeżywalności dla wszystkich projektów zebrano na wykresie (rysunek 3.5) oraz w tabeli (tabela 3.3).



Rysunek 3.5. Liczba firm działających oraz zlikwidowanych wg sekcji PKD we wszystkich analizowanych projektach, uporządkowane wg rosnącego odsetka zlikwidowanych (podanego w % przy danych) – stan na 1.07.2016

Źródło: opracowanie własne.

Sumarycznie do momentu badania zlikwidowano 39% firm. Zwraca uwagę dobra przeżywalność firm prowadzących działalność wymagającą wysokich kwalifikacji (sekcje M, Q, K) – poza działalnością edukacyjną (sekcja P), gdzie przeżywalność była słaba. Ta prawidłowość uzupełnia się wzajemnie z wnioskiem z przytaczanej poprzednio analizy przeżywalności w zależności od wykształcenia właściciela. Grupa firmy prowadzących działalność finansową i ubezpieczeniową (sekcja K) była mało liczna, jednak do momentu badania zlikwidowano tylko jedną z nich. Spośród 28 działających w sekcji Q (opieka zdrowotna i pomoc społeczna) zdecydowanie rzadziej likwidowane były podmioty zajmujące się opieką zdrowotną (tym zajmowała się większość z firm sekcji Q), gdzie odsetek zlikwidowanych wyniósł 0,14. Wśród podmiotów prowadzących działalność profesjonalną (sekcja M) szczególnie dobrą przeżywalność miały firmy prawnicze, doradztwa w zakresie zarządzania oraz architektoniczne (odsetek zlikwidowanych odpowiednio 0,16, 0 i 0,2). Lepszą od przeciętnej przeżywalność miały również firmy budowlane, transportowe i rolnicze (sekcje F, H, A), wśród których przeżyły dwie trzecie utworzonych podmiotów. Wśród przedsiębiorstw deklarujących podstawową działalność zarejestrowaną w sekcji G PKD (handel hurtowy i detaliczny oraz naprawa pojazdów samochodowych) o ogólnej przeżywalności zbliżonej do średniej, klasa firm zajmujących się konserwacją i naprawą samochodów miała słabszy wskaźnik (zlikwidowano ponad połowę z nich), lepsze wyniki miały zaś firmy zajmujące się handlem.

Tabela 3.3. Przeżywalność i średni czas życia wg sekcji PKD we wszystkich analizowanych projektach

Seksja	Liczba firm		Przeżywal- ność	Średni czas życia firm zlikwidowanych [dni]
	ogółem	działających		
A – Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	3	2	67%	
C – Przetwórstwo przemysłowe	64	38	59%	802
E – Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	1	1	100%	
F – Budownictwo	45	30	67%	964
G – Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	109	65	60%	711
H – Transport i gospodarka magazynowa	3	2	67%	
I – Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	23	11	48%	882
J – Informacja i komunikacja	24	14	58%	1007
K – Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	6	5	83%	
L – Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	5	3	60%	
M – Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	107	74	69%	826
N – Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	18	7	39%	768
P – Edukacja	38	18	47%	900
Q – Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	28	22	79%	804
R – Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	18	9	50%	697
S – Pozostała działalność usługowa	41	23	56%	684
Razem	533	324	61%	814

Źródło: opracowanie własne.

Wśród firm prowadzących działalność edukacyjną (sekcja P) warto zwrócić uwagę na mało liczną klasę firm wg PKD 85.60 „Działalność wspomagająca edukację”, gdzie przetrwała tylko jedna z sześciu powstałych firm. Słabe rezultaty osiągnęły także firmy deklarujące podstawową działalność z sekcji I (związanej z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi) oraz N (działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca).

W tabeli (tabela 3.3) przytoczono również średni czas życia firm zlikwidowanych (dla klas działalności, w których zlikwidowano więcej niż dwie firmy). Można zauważyć, że w klasach S, R i G likwidowano firmy najszybciej – średnio poniżej dwóch lat od założenia.

3.6. Analizy przeżywalności z uwagi na dwie cechy

W kolejnym kroku przeprowadzono analizy przeżywalności dla wybranych właściwości charakteryzujących badane firmy w ujęciu dwuwymiarowym, tzn. biorąc pod uwagę grupowanie dla dwóch cech równocześnie. Trudność stanowiła tu mała liczność niektórych grup jednorodnych pod względem dwóch charakterystyk naraz, zwłaszcza gdy obie cechy miały wiele wariantów, co może skutkować dużą przypadkowością wartości obserwowanej zmiennej (w tym przypadku przeżywalności) ze względu na duży wpływ pojedynczych przypadków na ogólną wartość parametru w badanej podgrupie.

W podziale na płeć właściciela i miejsce prowadzenia firmy (miasto lub wieś) różnice przeżywalności nie były duże (porównaj tabela 3.4), podobnie jak w grupowaniu ze względu na płeć i wykształcenie. Warto jednak zwrócić uwagę, że w grupie przedsiębiorców mężczyzn z wyższym wykształceniem (jakkolwiek, jak zaznaczono w rozdziale 2, mniej licznej niż kobiety) różnica przeżywalności na korzyść firm prowadzonych przez mężczyzn wynosiła ponad 8 punktów procentowych i była bardziej wyraźna niż różnica przeżywalności pomiędzy firmami właścicieli mężczyzn i kobiet bez uwzględnienia wykształcenia (która to wynosiła 4,6 punktu procentowego). Lepiej także przeżywały firmy mężczyzn na wsiach – tu różnica wynosiła prawie 10 punktów procentowych.

Porównując losy firm osób z różnym wykształceniem w zależności od miejsca prowadzenia działalności należy zauważyć, że firmy osób z wykształceniem od podstawowego do pomaturalnego lepiej radziły sobie na wsiach, natomiast wśród osób z wyższym wykształceniem lepszą przeżywalność firm miały te prowadzące działalność w miastach.

Tabela 3.4. Przeżywalność badanych firm w zależności od płci, wykształcenia i miejsca prowadzenia działalności

-	Płeć				Miejsce prowadzenia działalności			
	Liczebność		Przeżywalność		Liczebność		Przeżywalność	
	kobiety	mężczyźni	kobiety	mężczyźni	miasto	wieś	miasto	wieś
Ogółem	262	271	58,4%	63,1%	372	161	61,3%	59,6%
<u>Wykształcenie:</u>								
Podstawowe	2	2	0,0%	50,0%	2	2	0,0%	50,0%
Gimnazjalne	2		0,0%			2		0,0%
Ponadgimnazjalne	33	82	48,5%	54,9%	61	54	45,9%	61,1%
Pomaturalne	53	61	58,5%	59,0%	71	43	54,9%	65,1%
Wyższe	172	125	61,6%	70,4%	237	60	67,5%	56,7%
<u>Miejsce prowadzenia działalności:</u>								
Miasto	190	182	60,0%	62,6%				
Wieś	72	89	54,2%	64,0%				

Źródło: opracowanie własne.

Analizując wiek właścicieli firm oraz ich płeć warto zauważyć (porównaj tabela 3.5), że w grupie właścicieli w wieku 40-49 firmy prowadzone przez kobiety miały wyraźnie gorszą przeżywalność niż te prowadzone przez mężczyzn, zaś wśród osób powyżej 50 roku życia dłuższą przeżywalność miały firmy prowadzone przez kobiety.

Poniżej czterdziestego roku życia właścicieli podmiotów częściej likwidowali firmy mieszkańcy wsi, powyżej tego wieku – mieszkańcy miast.

Tabela 3.5. Przeżywalność badanych firm w zależności od wieku, płci i miejsca prowadzenia działalności

-	Płeć				Miejsce prowadzenia działalności			
	Liczebność		Przeżywalność		Liczebność		Przeżywalność	
	kobiety	mężczyźni	kobiety	mężczyźni	miasto	wieś	miasto	wieś
Ogółem	262	271	58,4%	63,1%	372	161	61,3%	59,6%
<u>Wiek:</u>								
20-29	103	115	57,3%	63,5%	143	75	64,3%	53,3%
30-39	87	71	67,8%	71,8%	110	48	70,0%	68,8%
40-49	26	23	34,6%	60,9%	41	8	46,3%	50,0%
50-59	43	53	58,1%	56,6%	67	29	53,7%	65,5%
60-69	3	9	33,3%	33,3%	11	1	36,4%	0,0%

Źródło: opracowanie własne.

Analizując wiek i wykształcenie właścicieli firm, aby zmniejszyć występowanie małych liczb grup, ograniczono się do podziału właścicieli na tych z wykształceniem wyższym i pozostałych⁵³. W tym ujęciu należy zauważyć, że bardzo duża jest różnica przeżywalności w zależności od wykształcenia w grupie wiekowej 40-49 lat. Wśród młodszych właścicieli podmiotów gospodarczych wykształcenie nie miało aż tak dużego znaczenia w kontekście przeżywalności ich firm (porównaj tabela 3.6).

Tabela 3.6. Przeżywalność badanych firm w zależności od wieku i wykształcenia przedsiębiorców

Wiek	Wykształcenie				Ogółem	
	Liczebność		Przeżywalność		Liczebność	Przeżywalność
	wyższe	nie wyższe	wyższe	nie wyższe		
20-29	129	89	61,2%	59,6%	218	60,6%
30-39	105	52	71,4%	65,4%	157	69,4%
40-49	22	27	68,2%	29,6%	49	46,9%
50-59	35	61	65,7%	52,5%	96	57,3%
60-69	6	6	33,3%	33,3%	12	33,3%
Ogółem	297	235	65,3%	54,9%	532	60,7%

Źródło: opracowanie własne.

Następnym obszarem obserwacji był rodzaj działalności prowadzonej w firmach kobiet i mężczyzn. Brano pod uwagę sekcje reprezentowane przez minimum 10 firm.

W sekcji I (Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi) w obu grupach płci przeżywalność była poniżej przeciętnej, jednak mężczyźni radzili sobie gorzej od kobiet: przetrwały tylko 4 z 11 firm tego rodzaju założone przez mężczyzn oraz 7 z 12 założonych przez kobiety.

W sekcji M (Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna) obie grupy płci radziły sobie powyżej przeciętnej, ale w tym przypadku lepiej mężczyźni – przeżywalność 0,78, wśród kobiet 0,61. Widoczne były także dla niektórych rodzajów działalności różnice przeżywalności na wsiach i w miastach. W dobrze ogólnie „radzącej sobie” sekcji F (Budownictwo) przeżywalność na wsiach była jeszcze lepsza – przetrwało $\frac{3}{4}$ firm (z 16 założonych), podczas gdy w miastach 0,62.

W sekcji N (Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca) na wsiach przetrwała natomiast tylko 1 z 7 założonych firm, w miastach około połowy (6 z 11). Lepiej na wsiach dawali sobie natomiast radę przedsiębiorcy prowadzący działalność związaną z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (sekcja I), gdzie przetrwała większość firm (5 z 8), zaś w miastach tylko 2/5 z nich

⁵³ W tej analizie ponownie pominięto jedną firmę, dla której nieznane było wykształcenie właściciela.

(6 z 15). Spośród pięciu firm zajmujących się na wsiach edukacją (sekcja P) przetrwała tylko jedna z nich, choć w miastach ta branża także miała przeżywalność poniżej przeciętnej, to jednak przetrwała połowa z nich (8 z 15).

Przytoczone wyniki analizy przeżywalności dla poszczególnych grup przedsiębiorstw ze względu na cechy firm lub ich właścicieli pozwalają zaobserwować pewne cechy lub zespoły cech, których posiadanie zwiększa lub w innych przypadkach zmniejsza szanse przeżycia firmy. Przeżywalność w pewnych grupach jest wyższa niż w innych, ale nie są to na tyle znaczące różnice, aby można było określić jednoznacznie, czy przetrwa na rynku firma posiadająca określony zespół cech w rodzaju płeć i poziom wykształcenia właściciela oraz dział czy miejsce prowadzenia działalności. W podobnych przypadkach często podejmuje się próby zastosowania metod klasyfikacji w celu sformalizowania reguł wnioskowania w postaci modelu matematycznego lub algorytmu, który pozwalałby określać prawdopodobne losy jednostki, charakteryzującej się posiadanym przez nią zespołem cech. W przytaczanych analizach trudno jednak wyodrębnić jednoznacznie i z dużym prawdopodobieństwem czynniki rozróżniające, które firmy przetrwają, a które nie. Dlatego zastosowanie metod klasyfikacji nie daje⁵⁴ w omawianych przypadkach zadowalających wyników.

3.7. Przeżywalność nowo utworzonych firm w innych krajach⁵⁵

Statystyki przeżywalności nowo utworzonych firm w Stanach Zjednoczonych pokazują bardzo szybki spadek ich liczby już w pierwszym roku ich istnienia. Scot Shane w badaniu⁵⁶ opartym o dane Census Bureau's Business Dynamics Statistics przeanalizował dwa tysiące amerykańskich firm, uzyskując następujące wyniki przeżywalności po pięciu latach (zobacz rysunek 3.6):

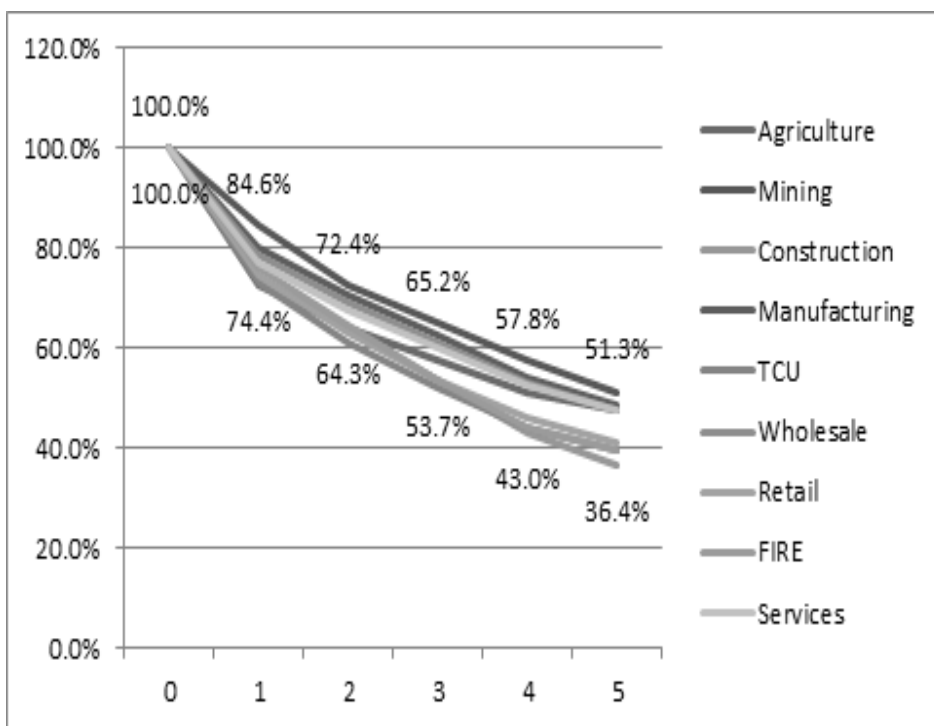
- Górnictwo 51,3%,
- Produkcja 48,4%,
- Usługi 47,6%,
- Sprzedaż hurtowa i rolnictwo 47,4%,
- Sprzedaż detaliczna 41,1%,
- Finanse, ubezpieczenia i nieruchomości 39,6%,
- Transport, Komunikacja i Media⁵⁷ 39,4%,
- Budownictwo 36,4%.

⁵⁴ Podjęto próbę dopasowania dla analizowanych firm kilkunastu metod z grupy funkcji dyskryminacyjnych, drzew decyzyjnych, sztucznych sieci neuronowych, a także analizy klastrowej i reguł asocjacyjnych, jednak błędy klasyfikacji lub dopasowania były zbyt duże, aby można było uznać stosowanie tych metod za właściwe.

⁵⁵ Wykorzystano fragmenty artykułu [Szmit, Lisiak-Felicka, Szmit 2015].

⁵⁶ [Shane 2012].

⁵⁷ Dywizja E klasyfikacji Standard Industrial Classification (Transportation, Communication and Utilities) obejmuje w odniesieniu do tych ostatnich (grupa 49 Electric, gas, and sanitary services) między innymi usługi związane z wytwarzaniem energii elektrycznej, wydobywanie i przesyłanie gazu, ropy i wody, oczyszczanie ścieków i usługi sanitarne. Zob. [SIC codes].



Rysunek 3.6. Przeżywalność startupów według branż w USA

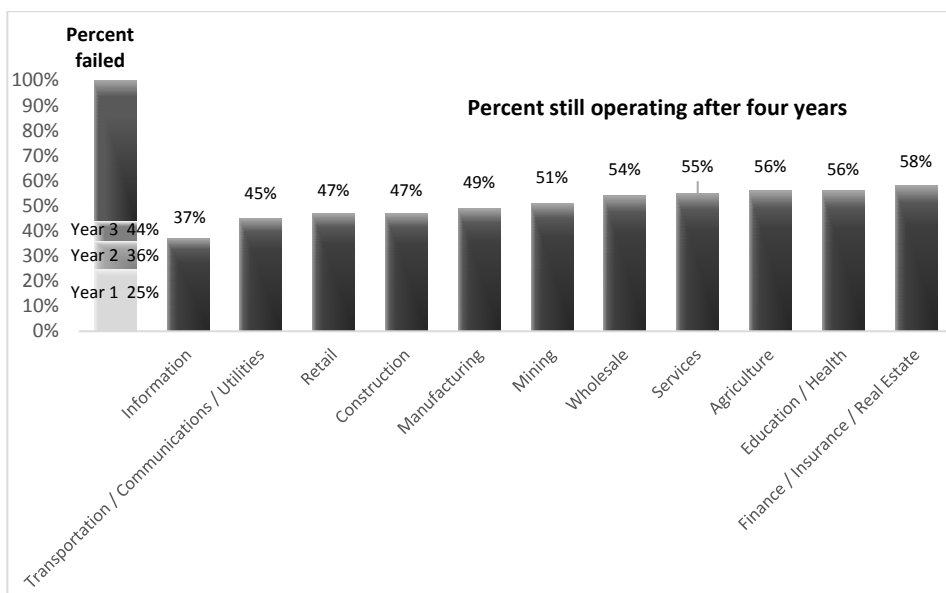
Źródło: [Shane 2012].

Jak pisze Shane, krzywe przeżywalności dla poszczególnych branż bardzo rzadko przecinały się: branże ze względnie niską przeżywalnością po roku miały również względnie niską przeżywalność po pięciu latach. To samo dotyczyło branży z wysoką przeżywalnością. Ostatecznie przeżywalność po pięciu latach w najlepszej branży (górnictwo) wyniosła 51,3%, zaś w najgorszej (budownictwo) – 36,4%. Nieco lepiej wyglądały wyniki badań dla startupów z grup „opieka zdrowotna i pomoc społeczna” oraz „budownictwo” w USA utworzonych w roku 2000 publikowane przez portal Statista⁵⁸. Odpowiednio w kolejnych latach przeżywalność w pierwszej z tych grup wynosiła: 87,1%, 82%, 76,3%, 71,7%, 67,9%, 65,1%, 61,8%, 59,1%, 56,5%, 54,4% zaś w drugiej: 77,9%, 68,4%, 60,6%, 55,3%; 50,1%, 46,7%, 42,8%, 38,6%, 32,8%, 28,6%.

W wykonanym kilka lat później, w roku 2016 badaniu⁵⁹, odpowiednio najwyższy procent firm działających po 4 latach miały firmy zajmujące się ubezpieczeniami i nieruchomościami (58%), zaś najniższy – działalnością związaną z informacją (zobacz rysunek 3.7).

⁵⁸ [Statista 2014].

⁵⁹ [Statistic Brain].



Rysunek 3.7. Przeżywalność startupów po czterech latach według branż w USA

Źródło: [Statistic Brain].

Jak widać z powyższego, związek pomiędzy przeżywalnością a branżą, w której działają firmy ma charakter niestacjonarny (zmienny w czasie). Jest to o tyle zrozumiałe, że w różnych branżach i działach gospodarki w różnych latach może panować odmienna koniunktura⁶⁰. Rozpatrując jednak sumarycznie dynamikę przeżywalności firm amerykańskich, w dłuższym okresie czasu można zauważyć bardzo podobny przebieg odpowiednich krzywych.

Znacznie odbiega na plus od średniej przeżywalność startupów technologicznych z Doliny Krzemowej⁶¹. Przeżywalność firm po pięciu latach wynosi 76% dla firm “non-service” (nieświadczących usług) i 72% dla “service firms” (usługowych). Według raportu Szwajcarskiego Federalnego Instytutu Technicznego⁶² zawierającego między innymi dane o przeżywalności firm typu spin-off oraz firm amerykańskich, przeżywalność takich podmiotów w obu krajach po dwóch latach wynosi około 70%, zaś po pięciu latach – około 50%. Jak słusznie zauważają autorzy raportu, stosunkowo mała przeżywalność firm w USA, w którym powstała większość startupów, które odniosły największy sukces rynkowy, skłania do pytania, czy ważniejsze jest osiągnięcie wysokiej przeżywalności, czy może raczej koncentracja na jej osiągnięciu eliminuje potencjalnie wysoce zyskowe projekty obciążone dużym ryzykiem. Wydaje się, że to pytanie należałoby postawić również w odniesieniu do projektów realizowanych w ramach POKL. W projektach,

⁶⁰ Porównaj przypis 50.

⁶¹ Według [Start-Up 2010] za [Zhang, 2003].

⁶² [Oskarsson, Schl pfer 2008].

o których mowa, silnie akcentowana jest funkcja społeczna⁶³, między innymi przez zapisanie w warunkach konkursu i zasadach oceny zgłaszanych pomysłów na działalność gospodarczą określonych priorytetów, preferujących określone grupy społeczne, wyróżnione nie ze względu na kwalifikacje merytoryczne, ale ze względu na płeć, wiek czy status na rynku pracy, zaś same „pomysły na biznes” oceniane są przez ekspertów kwalifikujących je do finansowania pod kątem szans powodzenia, a więc projekty skrajnie ryzykowne mają stosunkowo małą szansę na uzyskanie finansowania. Efektem jest finansowanie raczej „bezpiecznych”⁶⁴, ale niekoniecznie dających większe nadzieje na spektakularne sukcesy rynkowe rodzajów działalności. Tego rodzaju podejście nie jest raczej związane z promowaniem postaw kojarzących się z przedsiębiorczością, w tym umiejętności zarządzania ryzykiem⁶⁵. Rzeczywiście wśród analizowanych firm zaledwie jedna przekształciła się w badanym czasie w spółkę, natomiast spośród osób, które zlikwidowały działalność gospodarczą, tylko dwie podjęły ją ponownie.

Z drugiej strony bardzo niska przeżywalność również nie musi świadczyć do brze o stanie gospodarki i perspektywach przedsiębiorczości. Na przykład połowa brazylijskich startupów inkubowanych w inkubatorach przedsiębiorczości przestaje istnieć w ciągu trzech lat swojej działalności⁶⁶, zaś w USA i Wielkiej Brytanii przeżywalność po trzech latach wynosi około 63%.

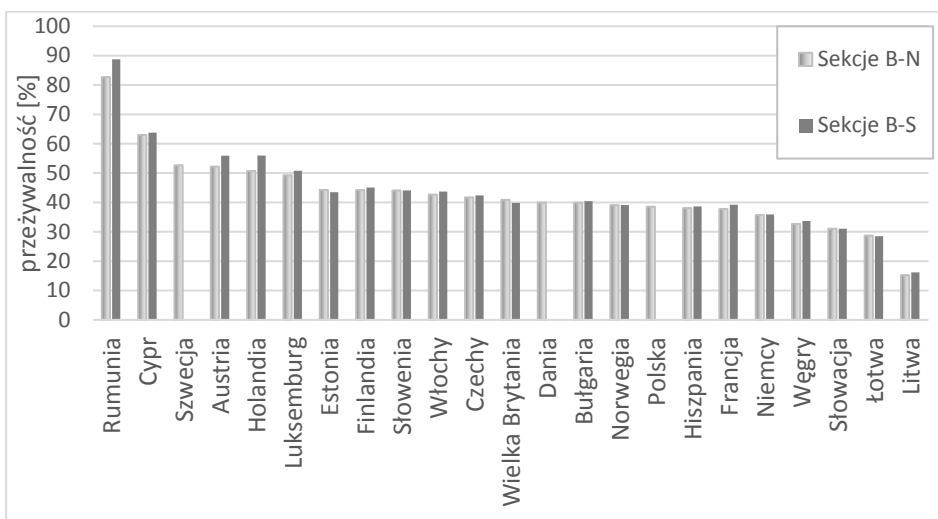
⁶³ Zgodnie z klasycznym podejściem, celem przedsiębiorstwa komercyjnego jest maksymalizacja zysku. Tylko szczególne rodzaje podmiotów prowadzących działalność gospodarczą kierują się innymi celami (na przykład ustawowym celem spółdzielni socjalnych jest powrót do uregulowanego życia społecznego i aktywności na rynku pracy jej członków). Firmy tworzone przy wsparciu PO KL z jednej strony mają charakter firm stricte komercyjnych, z drugiej zaś warunki poszczególnych konkursów preferują osoby mające trudności na rynku pracy. Zob. np. [Grzesiak 2014].

⁶⁴ Pojęcie „bezpieczny” należy tu rozumieć umownie (w sensie: firm mających duże szanse na stosunkowo długotrwałe istnienie). W rzeczywistości można zastanawiać się, czy wspieranie przedsięwzięć o niskim ryzyku w oparciu o kryteria pozaekonomiczne jest bezpieczne z makroekonomicznego punktu widzenia. Bezpieczne istnienie i rozwój dotyczą systemu gospodarczego jako całości, zaś niektóre jego części składowe (w szczególności przedsiębiorstwa) mogą być zagrożone. Jedną z teorii tłumaczących ten mechanizm jest pojęcie twórczej destrukcji austriackiego ekonomisty Josepha Schumpetera, który za jego pomocą opisywał proces transformacji, która towarzyszy przełomowemu odkryciu. Pojawianie się nowych przedsiębiorców oraz innowacyjnych pomysłów zapewnia rozwój ekonomiczny (w skali makro), choć implikuje problemy dla innych przedsiębiorstw, które do tego miały stabilną pozycję rynkową (por. np. [Korzeniowski 2011]). Brak stabilności w skali mikro jest więc mechanizmem zapewniającym stabilność w skali makro. Można zastanawiać się, czy sztuczne zmniejszanie ryzyka dla poszczególnych przedsiębiorstw nie będzie zagrożeniem dla systemu gospodarczego jako całości, jakkolwiek po pierwsze zmniejszanie ryzyka jest tutaj ograniczone, po wtóre zaś zasięg samego programu jest stosunkowo niewielki, zatem jak się wydaje, nie należy się spodziewać znaczących efektów negatywnych.

⁶⁵ Zob. np. [Korzeniowski 2005], [Korzeniowski 2011] s. 21, [Ropega 2013].

⁶⁶ Według [Cruz, Prates, Esteves 2013].

W krajach europejskich wysoką przeżywalność mikrofirm (niezatrudniających, przynajmniej na początku, żadnych pracowników) mają Rumunia, Cypr, Szwecja⁶⁷, Austria, Holandia i Luksemburg, gdzie po pięciu latach istniała większość z założonych podmiotów (dane dla 2014 roku – porównaj rysunek 3.8). Przeżywalność firm w Polsce była poniżej przeciętnej, na poziomie 38,5% dla klas działalności B-N (dla których dostępne były dane). Przeżywalność w grupie firm objętych badaniem w analogicznych grupach działalności (firmy należące do tych grup stanowiły 76% spośród badanych) wyniosła po pięciu latach⁶⁸ od założenia 46%.



Rysunek 3.8. Przeżywalność podmiotów niezatrudniających pracowników po pięciu latach od założenia w krajach Europy (dane wg dostępności w bazie Eurostat), dla większości sekcji działalności (Industry, construction and services, B-S) oraz dla grupy sekcji Bussines economy (B-N), dla 2014 roku

Źródło: opracowanie na podstawie danych Eurostat.

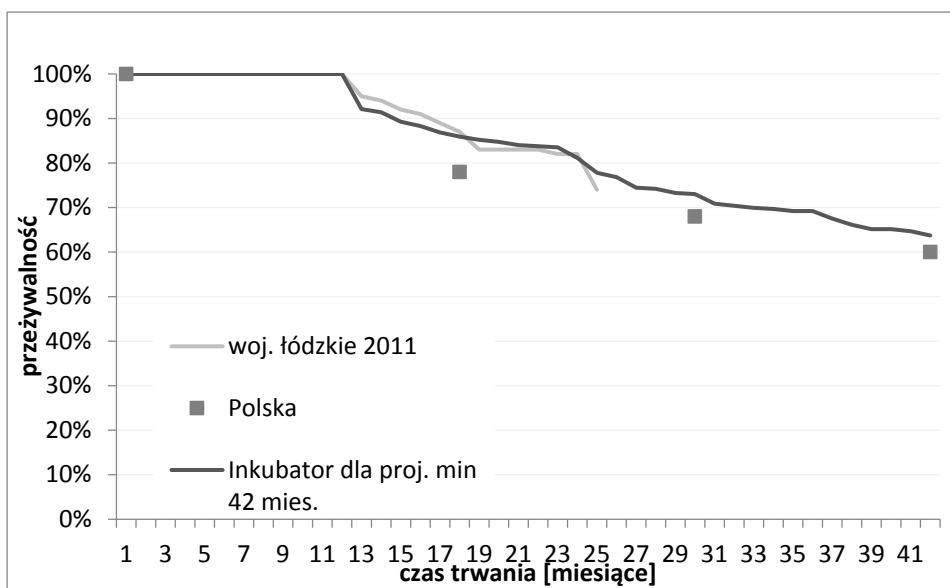
3.8. Przeżywalność badanych firm na tle województwa i kraju

Rysunek 3.9 zawiera wykres przeżywalności firm utworzonych w ramach projektów Fundacji Inkubator w porównaniu z ogółem firm utworzonych w ramach projektów realizowanych w województwie łódzkim oraz przeżywalnością nowo utworzonych firm w Polsce. W początkowym okresie istnienia podmioty

⁶⁷ Dane dla Szwecji dostępne były tylko klas działalności B-N.

⁶⁸ Należy zauważyć, że z konieczności porównano tu dane dla całej Polski z roku 2014 (w momencie badania nie było w Eurostatie nowszych danych) z danymi dla firm z badanych projektów sprawdzanymi w roku 2016 (w roku 2014 dla zbyt niewielu upłynęło pięć lat od założenia).

utworzone przy wsparciu środków uzyskiwanych z projektów miały lepszą przeżywalność niż inne, po dłuższym czasie różnica stawała się jednak coraz mniejsza. Początkowe wsparcie pomaga zapewne na starcie działalności, dalsze działanie jest jednak uwarunkowane głównie ogólną sytuacją gospodarczą, warunkami rynku, na którym działają firmy oraz oczywiście zdolnościami i możliwościami poszczególnych przedsiębiorców. Należy także wspomnieć, że dla wcześniejszego okresu badań (do roku 2014), kiedy prezentowany na wykresie czas od założenia upłynął tylko dla kilku wcześniejszych projektów, uzyskiwane wyniki dla tego samego horyzontu obserwacji były korzystniejsze dla projektów realizowanych w Fundacji Inkubator⁶⁹. Być może było to związane z faktem, że w nowszych projektach częściej stosowano dla klasyfikowanych do wsparcia osób dość restrykcyjne warunki ograniczające, niezwiązane z jakością samej propozycji działalności gospodarczej (np. osoby bezrobotne, w określonym wieku, posiadające szczególną sytuację zawodową – porównaj tabela 1.3). Ograniczanie zakresu odbiorców wsparcia do nielicznych grup osób mogło skutkować relatywnie mniejszymi szansami przeżycia ostatecznie powstałych podmiotów gospodarczych (mogły zostać odrzucone propozycje obiektywnie dające większe szanse, ale złożone przez osoby niespełniające warunków ograniczających). Pamiętać także należy, że obecne badania obejmują także późniejszy okres (lata), w którym mogły ulec zmianie warunki rynkowe mające wpływ na przeżywalność firm⁷⁰.



Rysunek 3.9. Porównanie przeżywalności firm utworzonych w ramach badanych projektów, przeciętnej przeżywalności firm

Źródło: opracowanie własne przy wykorzystaniu [Jakubowska 2013], [Urząd Marszałkowski w Łodzi 2011].

⁶⁹ porównaj [Szmit, Lisiak-Felicka, Szmit 2015].

⁷⁰ Porównaj przypis 50.

3.9. Modele przeżywalności

W badaniach przeżywalności często podejmuje się próby modelowania rozkładu czasu przeżycia firm w postaci modeli parametrycznych⁷¹, w tym głównie modeli: Weibulla, Gompertza, Makehama, Lomaxa⁷², Coxa, regresji logistycznej oraz metod nieparametrycznych, w tym tablic wymieralności⁷³.

Dla analizowanych danych dokonano próby dopasowania kilku parametrycznych modeli funkcji dożycia $S(t)$ (funkcji trwania), czyli odsetka przedsiębiorstw utrzymujących działalność w kolejnych miesiącach, gdzie t jest numerem miesiąca. W niektórych przypadkach analizowano także przebieg funkcji intensywności (funkcji hazardu). Jest to funkcja opisywana jako potencjał („szansa”) pojawienia się niekorzystnego zdarzenia (tu jest nim likwidacja firmy) w bieżącym okresie, pod warunkiem, że nie nastąpiło ono do czasu t .

Ze względu na warunki udziału w projektach, dofinansowania określające konieczność utrzymania działalności przez pierwszy rok⁷⁴ od założenia firm, wyłączono z modelowania pierwszych jedenaście miesięcy istnienia firm, przyjmując do modelowania jako moment początkowy ostatni miesiąc pierwszego roku od założenia firm (czyli dla dwunastego miesiąca od utworzenia podmiotu przyjmowano $t = 1$). Przy tak przyjętych oznaczeniach pominięto niepodlegający zmienności stochastycznej, lecz wymuszony okres stuprocentowej przeżywalności wynikającej z regulaminów projektów, a z drugiej strony uzyskano potrzebną przy modelowaniu wartość początkową 100% przeżywalności w momencie początkowym $t = 1$.

Do modelowania wybrano grupę przedsiębiorstw, które zostały założone przynajmniej pięć lat przed momentem badania, aby zapewnić możliwie duży okres dopasowania modelu przy równocześnie w miarę dużej liczbie jednostek (firm), dla których dopasowywano modele. Ostatecznie wykorzystano do modelowania szereg przeżywalności dla 192 firm i 49 miesięcy, począwszy od dwunastego miesiąca istnienia każdej z nich.

Pierwszym z wykorzystanych był model Gompertza-Makehama, w którym funkcja dożycia S dla momentu t może być na zapisana jako⁷⁵:

$$S(t) = e^{\frac{B}{\ln c}(1-c^t) - At}$$

gdzie A , B i c są parametrami. Funkcja intensywności „zgonów” λ (w przypadku analizowanego zjawiska reprezentowanych przez koniec działalności firmy) przyjmuje postać:

$$\lambda(t) = A + Bc^t$$

⁷¹ Przykłady zastosowań prezentują artykuły [Cafferata, Abatecola, Poggesi 2009], [Fertala 2008], [Ptak-Chmielewska 2014].

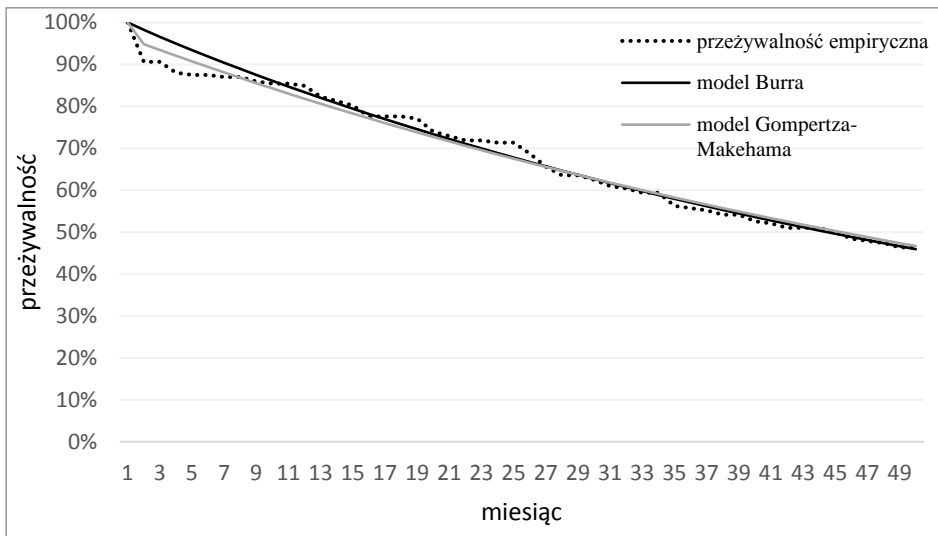
⁷² Zobacz np. [Urząd Marszałkowski w Łodzi 2011] s. 31, [Abdel-Ghaly, El-Khodary, Ismail 2007].

⁷³ Zobacz np. [Balicki 2006], [Markowicz 2016].

⁷⁴ Z tego etapu badań wyłączono firmy utworzone w ramach projektu WB2 ze względu na wymaganie dwuletniego utrzymywania działalności dla tego projektu.

⁷⁵ Porównaj [Balicki 2006], ss. 146-147.

W procesie estymacji⁷⁶ otrzymano ocenę parametru c bliską zera, co oznacza estymowaną prawie stałą intensywność procesu likwidowania firm. Kształt estymowanej funkcji dożycia zamieszczono na wykresie poniżej (rysunek 3.10), zaś oszacowany przebieg funkcji intensywności prezentuje rysunek 3.11.



Rysunek 3.10. Dane empiryczne przeżywalności badanych firm po pierwszym roku działalności oraz funkcje dożycia modelu Gompertza-Makehama i uogólnionego modelu Burra

Źródło: opracowanie własne.

Jako miarę dopasowania modelu do danych empirycznych wykorzystano wielkość pierwiastka ze średniej kwadratów procentowych błędów dopasowania (Root Mean Square Percentage Error, *RMSPE*) modelu funkcji dożycia $\hat{S}(t)$ do wartości rzeczywistych $S(t)$ dla okresu od 1 do n :

$$RMSPE = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\frac{S(t) - \hat{S}(t)}{S(t)} \right)^2}$$

W przypadku modelu Gompertza-Makehama wartość błędu RMSPE wyniosła 2,47%, co wskazuje na bardzo dobre dopasowanie do danych empirycznych.

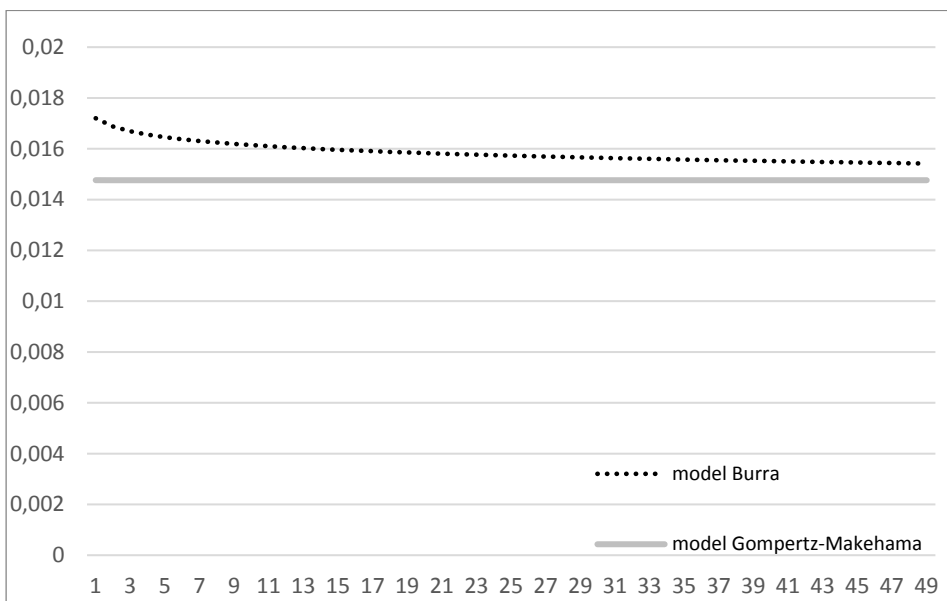
⁷⁶ Dopasowanie parametrów prezentowanych modeli było prowadzone metodą gradientu sprzężonego.

W następnej kolejności dokonano estymacji parametrów modelu funkcji o uogólnionym rozkładzie Burra. Model ten jest złożeniem rozkładów Weibulla i gamma⁷⁷. Funkcja dożycia tego rozkładu wyraża się wzorem

$$S(t) = \left(\frac{b}{b+t^c} \right)^s$$

gdzie t jest zmienną czasową (numerem okresu), $b > 0$ jest parametrem skali, zaś $s, c > 0$ są parametrami kształtu.

$$\lambda(t) = \frac{cst^{c-1}}{b+t^c}$$



Rysunek 3.11. Funkcje intensywności wymierania dla modelu Gompertza-Makehama i uogólnionego modelu Burra

Źródło: opracowanie własne.

Dla tego modelu uzyskano wielkość błędu *RMSPE* na poziomie 2,81%, wskazującą na nieco słabszy, choć także dobry, stopień dopasowania danych do modelowanej funkcji dożycia. Ocenę parametru c otrzymano na poziomie zbliżonym do 1,

⁷⁷ [Balicki 2006], s. 127 i nast. Rozkład Weibulla jest często stosowany w analizie przeżycia, gdy prawdopodobieństwo zdarzenia negatywnego (likwidacji firmy) jest zmienne w czasie. Rozkład gamma jest rozkładem ciągłym szeroko stosowanym w statystyce, jego szczególnymi przypadkami są m. in. rozkład normalny, wykładniczy, chi-kwadrat.

co wskazywać może podobieństwo do rozkładu Pareto⁷⁸. Skutkuje to również stabilnym przebiegiem funkcji intensywności wyznaczonej dla tego modelu – prawie stałym, słabo malejącym, jednak wyraźniej w tym przypadku niż dla modelu Gompertza-Makehama, co można zaobserwować na wykresie poniżej (rysunek 3.11). Dokonano także próby oszacowania parametrów dla modelu Pareto, który jest szczególnym przypadkiem⁷⁹ uogólnionego modelu Burra, przyjmując w równaniu (3) wartość parametru $c = 1$. W ten sposób otrzymano model, który w postaci danej równaniem:

$$S(t) = \left(1 + \frac{t}{b}\right)^{-s}$$

zwany jest modelem Lomaxa (Pareto typu II). Dla tego modelu otrzymano dopasowanie do danych na praktycznie tym samym poziomie co dla uogólnionego modelu Burra, $RMSPE = 2,85\%$.

Wielkość błędu średniokwadratowego na poziomie poniżej 3% świadczy o dobrym dopasowaniu opisywanych modeli do danych, choć przy stosunkowo niewielkiej zmienności szeregu wielkości empirycznych dość łatwo jest takie dopasowanie uzyskać. W analizie jakości modeli zwraca się jednak uwagę także na inne ich parametry, w szczególności na rozkład i losowość błędów dopasowania (reszt modeli). W analizowanych przypadkach wspólnym problemem jest występowanie autokorelacji reszt, co wydaje się mieć związek z faktem, że warunki działania firm w pewnych momentach zmieniają się skokowo (obowiązek istnienia firmy przez pierwszy rok ustępuje dla każdej firmy po tym samym czasie od jej utworzenia, podobnie zmiana warunków opłacania składek ZUS po dwóch latach istnienia), zaś postaci matematyczne dopasowywanych modeli takich skoków nie przewidują⁸⁰, zatem występują w sąsiedztwie takich nietypowych zdarzeń (np. dla obserwacji bezpośrednio następujących po $t = 1$) okresy, kiedy model dla kilku kolejnych obserwacji np. przeszacowuje bieżące wartości empiryczne.

Podsumowując, można zauważyć, że dobrym dopasowaniem analizowanych danych jest zarówno wykładniczy rozkład Gompertza-Makehama, jak i potęgowy rozkład Burra. Dobrym zamiennikiem tego ostatniego może być jego szczególnym przypadkiem – model o rozkładzie Pareto. Modele matematyczne wyłącznie ze zmienną czasową nie uwzględniają jednak szczególnych uwarunkowań, z którymi muszą liczyć się realnie istniejące podmioty gospodarcze, takich jak regulacje prawne i podatkowe, które mogą wpływać na pojawianie się skokowych zmian w modelowanym szeregu.

⁷⁸ Szczególną postacią rozkładu Pareto jest wykorzystywany we wcześniejszych badaniach model Lomaxa [Szmit, Lisiak-Felicka, Szmit 2015].

⁷⁹ Dokonano także próby przyjęcia jako modelu funkcji dożycia modelu log-logistycznego, do którego sprowadza się uogólniony model Burra w przypadku $s = 1$. Dopasowanie tego modelu było jednak nieco gorsze niż poprzednich, wielkość średniego błędu $RMSPE$ wyniosła 3,31%.

⁸⁰ Aby móc uwzględnić tego rodzaju zdarzenia, należałoby zastosować modele opisowe, w których jest możliwość wprowadzenia zmiennych egzogenicznych przenoszących informację o tych zdarzeniach.

Rozdział 4. Badanie krytycznych czynników sukcesu przedsiębiorstw

Pojęcie krytycznych czynników sukcesu (ang. Critical Success Factors, CSF, czasami w literaturze przedmiotu mówi się również o kluczowych czynnikach sukcesu – ang. Key Success Factors, KFS) można wywieść już z zasady Pareto: wpływ poszczególnych czynników na końcowy efekt ma charakter nierównomierny; większa część wyników wypływa ze stosunkowo małej części przyczyn⁸¹. Po raz pierwszy definicję krytycznych czynników sukcesu zaprezentował D. Ronald Daniel⁸² w 1961 r., zaś do popularyzacji tego pojęcia przyczynił się w latach 70-90 XX wieku John F. Rockart. Zdefiniował on krytyczne czynniki sukcesu jako:

- ograniczona liczba obszarów, w których wyniki, jeśli są zadowalające, zapewniają odpowiednio wysoką konkurencyjność organizacji⁸³,
- nieliczne kluczowe obszary, których prawidłowe działanie warunkuje powodzenie biznesowe,
- obszary działalności, wymagające stałej uwagi i zarządzania,
- obszary, w których niezbędna jest dobra wydajność, aby zapewnić osiągnięcie celów⁸⁴.

W literaturze można znaleźć wiele definicji krytycznych czynników sukcesu⁸⁵, jak również wiele zestawień, czynników, które mogą być kluczowe dla różnego rodzaju działalności. J. Penc czynniki sukcesu określa jako „zasadnicze, przełomowe czynniki decydujące o wzroście, rozwoju, stagnacji lub upadłości

⁸¹ Zarówno samo pochodzenie nazwy „zasada Pareto”, jak i sposób jej sformułowania może być dyskusyjny. Zobacz: [Juran 1975].

⁸² [Daniel 1961].

⁸³ Na marginesie należy wspomnieć o pojęciu „sukcesu” organizacji gospodarczej, nie jest to bowiem pojęcie jednoznaczne. Sukces można utożsamiać zarówno z powodzeniem, udanym skutkiem działań (np. [Penc-Pietrzak 2010], s. 109), a więc raczej w perspektywie krótkookresowej, jak i o zdolności organizacji do rozwoju w długiej perspektywie czasowej (por. np. [Drucker 2000], s. 71). Oczywiście można sukces rozpatrywać również z punktu widzenia różnych grup interesariuszy organizacji (posiadaczy, pracowników, klientów etc.). W ramach niniejszej monografii mowa jest o swoście rozumianym sukcesie, jakimi jest przeżycie firmy na rynku.

⁸⁴ Zobacz: [Rockart 1979], [Rockart 1981]. Dosłownie: “(...)The limited number of areas in which results, if they are satisfactory, will ensure successful competitive performance for the organization(...), (...) the few key areas where things must go right for the business to flourish (...), (...) areas of activity that should receive constant and careful attention from management(...), (...) the areas in which good performance is necessary to ensure attainment of goals (...)”.

⁸⁵ Zobacz: [de Bakker, Boonstra, Wortmann, 2010], [Cooke-Davies 2002], [Müller, Turner 2007], [Raymond, Bergeron 2008], [Sahu, Weerakkody, Dwivedi 2009], [Yeo 2002], [Donaldson, Preston 1995].

przedsiębiorstwa. Czynniki te wskazują, w jakich sferach (zakresach) należy lokować centralne decyzje strategiczne firmy, aby zapewnić jej sukces w przyszłości. Takimi czynnikami mogą być przykładowo:

- sytuacja w branży i na rynkach zbytu, rozwój technologii w danej branży,
- potrzeby konsumentów (odbiorców) i wynikające z nich szanse produkcyjne,
- pozycja rynkowa firmy, jej mocne strony i możliwości dywersyfikacji,
- pozycja konkurencyjna w branży działania firmy,
- nowe technologie, wysoka jakość i nowoczesność produkcji, w tym także sub-sytutów,
- sytuacja kosztowa i finansowa firmy,
- wymogi ochrony środowiska i stworzone już warunki dla własnego ekoro-zwoju,
- aktywność marketingowa spowodowana zagrożeniem utraty rynku przez eks-pansję firm zagranicznych⁸⁶.

Pojęcie krytycznych czynników sukcesu znalazło zastosowanie w wielu ob-szarach, między innymi w firmach produkcyjnych, usługowych, organizacjach non-profit, jednostkach edukacji i zdrowia⁸⁷. Teoria krytycznych czynników suk-cesu znajduje swoje zastosowanie w różnych obszarach zarządzania i różnego typu organizacjach⁸⁸, w szczególności warto zauważyć, że pojęcie krytycznych czynników sukcesu znajduje zastosowanie zarówno w zarządzaniu projektami, jak i w strategicznym zarządzaniu firmą⁸⁹, co jest o tyle istotne z punktu widzenia niniejszej monografii, że utworzenie nowego przedsiębiorstwa może być trakto-wane zarówno jako pojedynczy projekt (szczególnie w przypadku startupów tech-nologicznych, powstających w oparciu o jeden pomysł biznesowy, mających na celu rozwinięcie i wdrożenie pojedynczego produktu), jak i jako strategiczna de-cyzja związana z wyborem sposobu życia jako mały przedsiębiorca (do czego zresztą bardziej zdają się nawiązywać tytuły badanych projektów). Pojęcie kry-tycznych czynników sukcesu w zarządzaniu strategicznym odnoszone jest w lite-raturze przedmiotu również do kwestii przeżywalności przedsiębiorstw⁹⁰.

Lachiewicz⁹¹, do czynników sprzyjających utrzymaniu oraz rozwojowi małego biznesu zalicza:

- prawidłowe wykorzystanie wiedzy zdobytej przez przedsiębiorców i menad-żerów z poprzednio prowadzonych firm lub też doświadczeń innych przedsię-biorców,

⁸⁶ Zobacz: [Penc 1997] str. 215.

⁸⁷ Por. np.: [Johnson, Friesen 1995].

⁸⁸ Zastosowanie tej teorii opisywane jest w wielu publikacjach, m.in.: [Fritzenschaft 2013], [Linton 2012], [Howell 2010], [Sejdija 2013], [Leych 2014], [Olszak 2012], [Panda, Sahu 2013].

⁸⁹ Zobacz np: [Wronka 2013], [Cicală, Dragomir, Dragomir 2013].

⁹⁰ Pojęcie krytycznych czynników sukcesu w kontekście przeżywalności rozważane jest np. w artykułach: [Groenewegen, de Langen 2012], [Bana e Costa, Corrêa, Ensslin, Van-snick 1999], [Kersten, Mikołajuk, Yeh Gar-On 2000], [Aigbavboa, Tshikhudo, Thwala 2014], [Skalik 2002].

⁹¹ Zobacz [Lachiewicz 2013].

- koncentrację na strategicznych zasobach małej firmy i jednocześnie dużą elastyczność w wykorzystaniu tych zasobów,
- ukierunkowanie na rozwój kapitału ludzkiego, a zwłaszcza na powiększanie i racjonalne spożytkowanie zasobów wiedzy,
- podejmowanie działań w kierunku wzrostu innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstwa, a zwłaszcza wdrażanie różnorodnych usprawnień w sferze operacyjnej,
- budowanie pozytywnych relacji partnerskich w otoczeniu, w tym zwłaszcza efektywnych powiązań z klientami, z firmami o podobnym profilu działalności oraz z organizacjami wspierania biznesu,
- podwyższanie sprawności systemu zarządzania przedsiębiorstwem, przez odejście od tradycyjnych form kierowania o charakterze patriarchalnym czy kierującym się wyłącznie rekomendacjami rodzinnymi w stronę rozwiązań wykorzystujących różnorodne elementy profesjonalnego zarządzania,
- zwrócenie odpowiedniej uwagi na pozakapitałowe źródła wzrostu efektywności działania biznesowego (np. skuteczna promocja, integracja personelu) i inne uwarunkowania.

W literaturze zagadnienia jako pojęcia komplementarnego do czynników sukcesu używa się zazwyczaj pojęcia barier⁹² – czynników utrudniających prowadzenie działalności gospodarczej, bądź – w skrajnym przypadku – będących powodem jej niepowodzenia. Należy zwrócić uwagę, że – sensu stricto – o czynnikach sukcesu mówi się w kategoriach związku przyczynowo-skutkowego (wystąpienie czynników sukcesu skutkuje odniesieniem sukcesu, zaś wystąpienie barier – utrudnia go).

Lachiewicz⁹³ wyróżnia trzy obszary barier MSP: bariery makroekonomiczne, sektorowe czynniki ograniczające oraz wewnętrzne ograniczenia rozwojowe. Odpowiednio (w kolejności od najczęściej wskazywanej w każdym obszarze) są to:

- Makroekonomiczne bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw:
 - wysokie opłaty i świadczenia związane z zatrudnieniem,
 - wysokie stawki opodatkowania przedsiębiorstw,
 - spowolnienie w gospodarce polskiej,
 - częste zmiany kursów walutowych,
 - niekorzystne stawki celne w eksporcie i imporcie,
 - kryzys w gospodarce światowej;
 - inne bariery i utrudnienia (np. problemy z pozyskaniem kredytów);
- Sektorowe czynniki ograniczające rozwój badanych firm:
 - spadek popytu na wyroby i usługi,
 - wzrost konkurencji w sektorze,
 - zatory płatnicze w rozliczeniach z odbiorcami,
 - ogólna dekonjunktura w sektorze,
 - napływ silnych firm zagranicznych do sektora,
 - słaby rozwój technologiczny w danym obszarze działalności gospodarczej;

⁹² Zob. np. [Ministerstwo Gospodarki 2014], [Grant Thornton 2013].

⁹³ [Lachiewicz 2013].

- Wewnętrzne ograniczenia rozwojowe:
 - niedostatek środków finansowych lub niewłaściwa struktura kapitału,
 - zła polityka personalna,
 - brak lub błędy w strategii rozwoju firmy,
 - niska efektywność gospodarowania,
 - niski poziom technologiczny oraz jakościowy produktów,
 - niewłaściwe zarządzanie operacyjne,
 - pozostałe bariery.

Badania zarówno czynników sukcesu, jak i barier obarczone są kilkoma trudnościami: w przypadku firm, które odniosły sukces możliwe jest wprowadzenie wyodrębnienia szeregu cech, których wystąpienie było skorelowane z sukcesem firmy, istnienie związku korelacyjnego nie jest jednak równoważne istnieniu prostego związku przyczynowo-skutkowego.

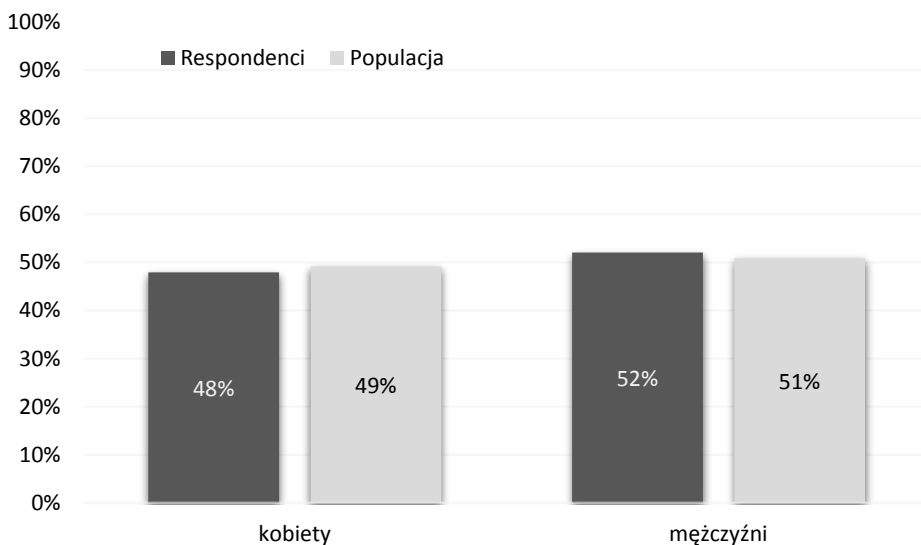
Dobrym przykładem – wyprzedzając podane niżej wyniki badania ankietowego – może być istnienie związku pomiędzy przeżywalnością a rodzajem stosowanej reklamy. Istnienie związku korelacyjnego musi być obwarowane szeregiem zastrzeżeń, na przykład: niektóre rodzaje działalności mają ustawowo limitowane możliwości reklamy (zarówno podmiotowo: zakaz reklamy adwokatów czy notariuszy), jak i przedmiotowo (zakaz reklamy leków czy wyrobów tytoniowych), pewne rodzaje reklamy mogą być immanentnie związane z rodzajem prowadzonej działalności (na przykład trudno sobie wyobrazić sens reklamowania w mediach tradycyjnych, o mocno ograniczonym zakresie, działalności prowadzonej przez Internet, skierowanej na rynek globalny – i odwrotnie – działalność prowadzona dla ściśle ograniczonego terytorialnie segmentu rynku w oczywisty sposób powinna być reklamowana w medium docierającym do potencjalnych klientów) itd. W efekcie zależność pomiędzy relatywnie wysoką przeżywalnością firm a zastosowaniem konkretnej formy reklamy może mieć charakter mocno złożony.

W odniesieniu do barier, w szczególności do barier zewnętrznych (a więc związanych z biurokracją, obciążeniami fiskalnymi, wadami systemu prawnego itd.), również trudno jest mówić o związku przyczynowo-skutkowym, szczególnie tam, gdzie te czynniki dotyczą zarówno tych firm, które odniosły sukces, jak i niepowodzenie. W opisywanym badaniu dodatkową trudnością, immanentnie związaną ze stosowanym narzędziem badawczym – badaniem ankietowym – jest subiektywizm oceny. Ankieta nie bada rzeczywistych przyczyn stanu rzeczy, ale jedynie zdanie, jakie ma o nich osoba badana (a w zasadzie odpowiedź, jakiej jest gotowa udzielić, niejednokrotnie kierując się swoim przekonaniem, nie o tym, jak jest, ale co powinno być powiedziane). Trudno spodziewać się, żeby respondent ankiety jako przyczynę niepowodzenia rynkowego podawał swoje cechy osobowościowe czy niewłaściwy sposób prowadzenia działalności (a przecież oczywiste jest, że przynajmniej w części wypadków, takie właśnie przyczyny decydują o porażce rynkowej firmy).

4.1. Metodyka badań krytycznych czynników sukcesu uczestników projektów Fundacji Inkubator i ogólna charakterystyka respondentów

W celu zbadania, jakie elementy uznają przedsiębiorcy za czynniki istotnie wspierające ich w funkcjonowaniu firmy, a jakie za bariery zagrażające jej istnieniu, przeprowadzono badanie ankietowe.

Badanie zostało przeprowadzone metodą CAWI (ang. Computer-assisted web interviewing) w okresie od listopada 2015 do stycznia 2016 r. Łącznie wysłano 483 wiadomości i otrzymano 146 odpowiedzi. Wiadomość emailową z prośbą o udział w badaniu rozesłano do wszystkich uczestników projektów prowadzonych przez Fundację Inkubator, którzy udostępnili swój adres mailowy (dalej grupa ta jest nazywana populacją⁹⁴). Otrzymano odpowiedzi od 146 respondentów (grupa dalej nazywana próbą). Badanie było anonimowe. Narzędziem badawczym był kwestionariusz ankiety, którego treść została umieszczona w Załączniku 1.



Rysunek 4.1. Porównanie rozkładu płci wśród respondentów ankiety z rozkładem dla ogółu właścicieli badanych firm

Źródło: opracowanie własne.

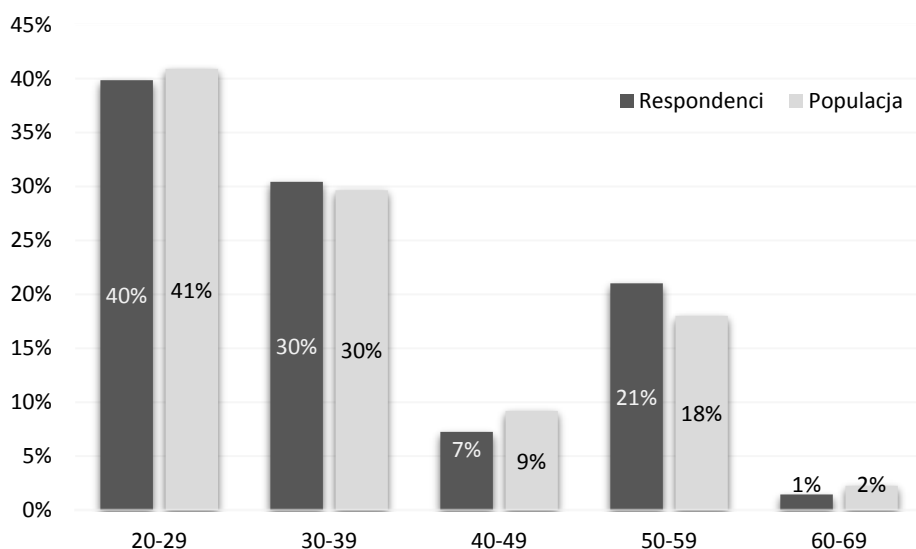
Pierwsza część kwestionariusza badawczego (pytania 1-6) oraz pytania 21 i 22 dotyczyły ogólnych informacji o przedsiębiorcy i firmie. Analiza odpowiedzi na

⁹⁴ Zbiorowość adresatów, do których wysłano zaproszenie do wypełnienia ankiety nie pokrywa się dokładnie z populacją firm utworzonych w ramach badanych projektów (kilka osób nie podało adresu mailowego), uznano jednak, że różnice między nimi nie są znaczące dla kwestii oceny reprezentatywności.

te pytania pozwala na porównanie struktury zbiorowości odpowiadających na pytania ze zbiorowością firm utworzonych w ramach projektów. Daje to szansę oceny stopnia reprezentatywności przebadanej próby w stosunku do populacji.

W badaniu wzięło udział 70 kobiet i 76 mężczyzn. Struktura płci osób, które odpowiedziały na ankietę była zatem podobnie wyrównana do struktury populacji właścicieli firm utworzonych w ramach rozpatrywanych projektów prowadzonych przez Fundację Inkubator (porównaj rysunek 4.1), wśród których były 262 kobiety i 271 mężczyzn.

Struktura wieku osób, które udzieliły odpowiedzi na pytania ankiety została przedstawiona na wykresie poniżej (rysunek 4.2). Osiem osób (4 kobiety i 4 mężczyzn) nie udzieliło odpowiedzi na pytanie o wiek, zatem aby porównać struktury, pominięto na wykresie te osoby (aby odsetki grup wiekowych w obu seriach danych sumowały się do 100%). Podobieństwo struktur wieku respondentów i populacji jest bardzo duże.

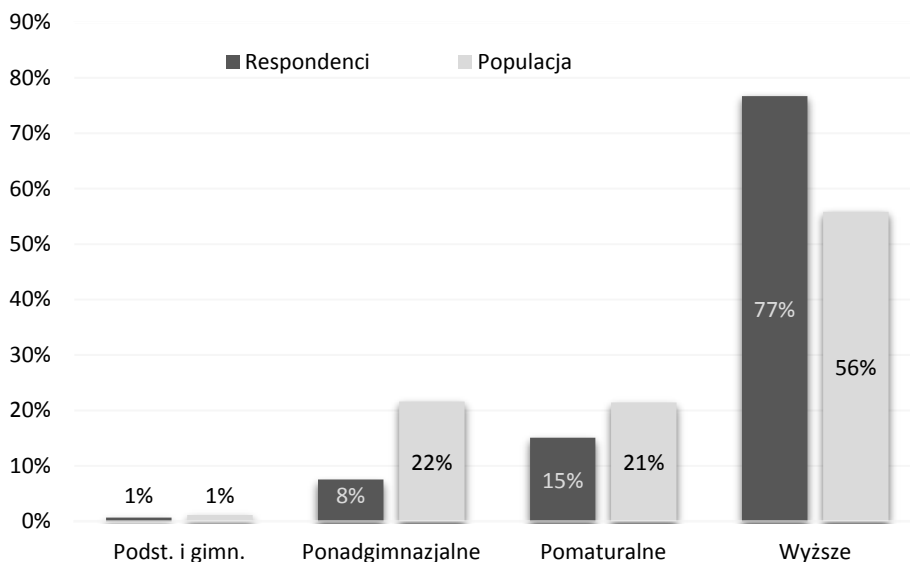


Rysunek 4.2. Porównanie rozkładu wieku respondentów ankiety oraz ogółu właścicieli badanych firm

Źródło: opracowanie własne.

Na kolejnym wykresie (rysunek 4.3) przedstawiono porównanie rozkładów wykształcenia respondentów i populacji. W przypadku tej cechy struktury obu zbiorowości różnią się wyraźnie. Ponad $\frac{3}{4}$ osób odpowiadających na ankietę deklarowało posiadanie wykształcenia wyższego w chwili przystępowania

do projektu. Szczególnie istotna⁹⁵ jest w przedstawionej strukturze różnica odsetków osób z wykształceniem wyższym i ponadgimnazjalnym. Należy zatem stwierdzić, że osoby z niższymi wariantami wykształcenia mniej chętnie brały udział w badaniu.



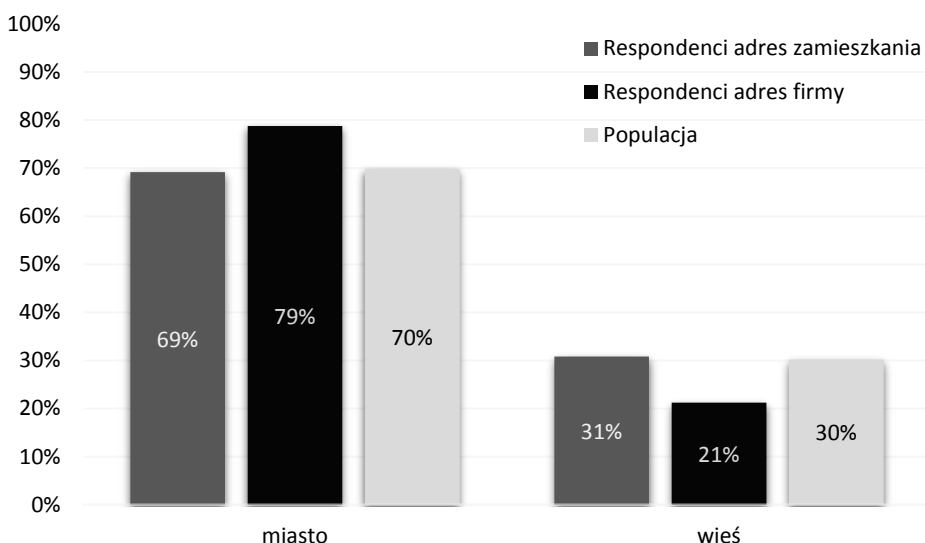
Rysunek 4.3. Porównanie rozkładu wykształcenia respondentów ankiety oraz ogółu właścicieli badanych firm

Źródło: opracowanie własne.

Jeżeli chodzi o dane adresowe, ankietowani wykazywali je w dwóch pytaniach: w pytaniu 4 określali obszar (miasto/wieś), na którym mieszkali w momencie przystąpienia do projektu, zaś w pytaniu 21 – lokalizację firmy.

Na rysunku poniżej (rysunek 4.4) porównano obie te struktury ze strukturą dla adresów firm w populacji.

⁹⁵ Tzn. gdyby uznać grupę respondentów za próbę losową, to różnicę między odsetkiem osób deklarujących warianty wykształcenia „Wyższe” oraz „Ponadgimnazjalne” należałoby uznać za istotnie różną od odpowiednich odsetków w grupie przedsiębiorców opisanej w rozdziale 2. Pod względem wykształcenia zatem respondenci nie są grupą reprezentatywną dla populacji.

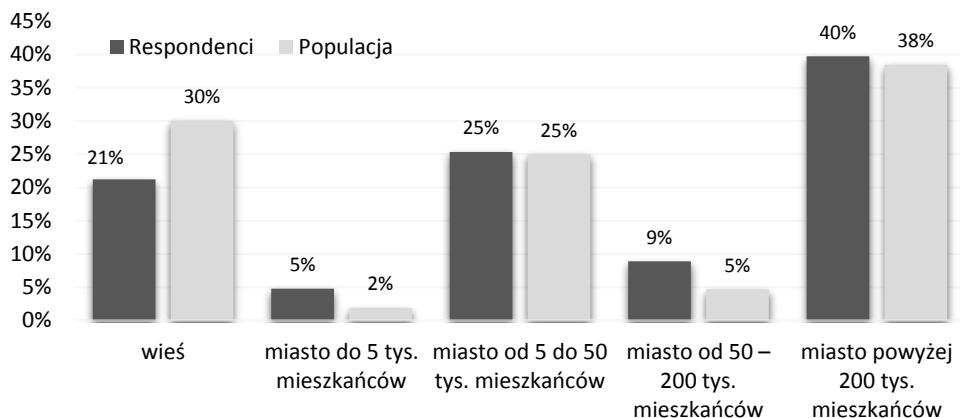


Rysunek 4.4. Porównanie rozkładu miejsca zamieszkania w momencie przystąpienia do projektu oraz adresu siedziby firmy wśród respondentów ankiety z rozkładem dla ogółu właścicieli badanych firm

Źródło: opracowanie własne.

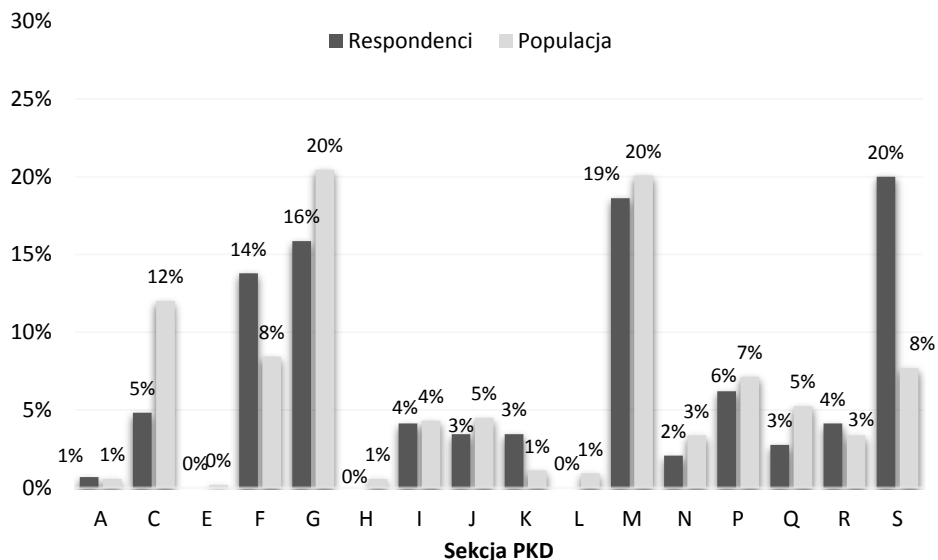
Struktura mieszkańców wsi i miast wśród respondentów ankiety była bardzo podobna do struktury adresów firm w populacji, w obu przypadkach (ankietowanych i ogółu przedsiębiorców z badanych projektów) wykazując przewagę mieszkańców miast. Natomiast rozkład adresów firm w grupie respondentów ankiety różnił się od obu tych struktur. Różnice adresów wewnątrz grupy respondentów mogą mieć kilka źródeł. Przede wszystkim adres zamieszkania przedsiębiorcy może być inny niż adres firmy również w zakresie rodzaju obszaru (miasto/wieś). Poza tym adres zamieszkania przedsiębiorcy (podobnie jak adres firmy w populacji) dotyczy okresu przystąpienia do projektu, adres firmy z pytania 21 ankiety dotyczy natomiast momentu wypełniania ankiety, zatem adres firmy również mógł być inny⁹⁶ w momencie jej tworzenia.

⁹⁶ W szczególnych przypadkach mogła również mieć miejsce zmiana statusu danego adresu pomiędzy obszarem miejskim i wiejskim, np. w drodze przyłączenia danego obszaru do miasta.



Rysunek 4.5. Porównanie rozkładu adresu według wielkości miejscowości siedziby firmy wśród respondentów ankiety z rozkładem dla ogółu właścicieli badanych firm

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 4.6. Porównanie rozkładów sekcji prowadzonej działalności gospodarczej wśród respondentów ankiety oraz ogółu właścicieli badanych firm

Źródło: opracowanie własne.

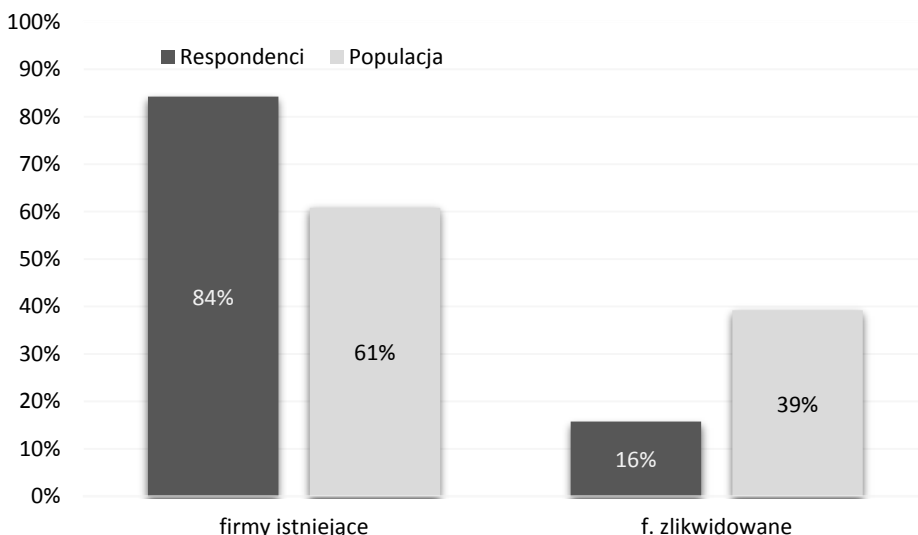
Porównując rozkłady adresów firm uwzględniające wielkości miast, przedstawione na wykresie (rysunek 4.5) można zauważyć, że przewaga procentowego udziału odpowiedzi na ankietę ze strony firm, które w momencie badania miały siedziby na terenach miast nad procentowym udziałem miejskich firm w całej populacji, występuje w każdej grupie wielkości miast i rozkłada się w ten sposób, że w każdej klasie jest niewielka. Wobec anonimowości badania nie sposób rozstrzygnąć, czy wynikało to z większej chęci do udzielania odpowiedzi ze strony mieszkańców miast, czy z ewentualnych zmian miejsca prowadzenia działalności.

Rysunek 4.6 przedstawia porównanie rozkładów powstałych przedsiębiorstw oraz wskazań respondentów pod kątem podstawowego rodzaju prowadzonej działalności według sekcji PKD.

Porównanie struktur rodzajów prowadzonej działalności wskazuje na dość wyraźne różnice⁹⁷ między odsetkami w kilku sekcjach. Niższy niż w populacji był wśród respondentów odsetek osób prowadzących działalność w zakresie przetwórstwa przemysłowego (sekcja C) oraz handlu i napraw pojazdów (sekcja G), zaś silniej reprezentowane były sekcje budownictwa (F), działalności finansowej i ubezpieczeniowej (K) i pozostałej działalności usługowej (S). Nie do końca jest to zgodne z oczekiwaniami, ponieważ biorąc pod uwagę nadreprezentację wśród respondentów osób z wyższym wykształceniem, można byłoby się spodziewać większego udziału rodzajów działalności wymagającej wyższych kwalifikacji, w tym oprócz sekcji K także sekcji M, P, Q, zaś niższego odsetka firm z sekcji F. Należy także zaznaczyć, że wyniki odpowiedzi na pytanie o rodzaj działalności mogą niekoniecznie odpowiadać rzeczywiście zgłoszonej sekcji PKD. Respondenci odpowiadali w tym przypadku na pytanie (pyt. 6 ankiety) wybierając z listy nazwę i opis sekcji lub wpisując kod PKD działalności. Niektórzy podawali i sekcję, i kod. W tych przypadkach dało się zauważyć pewne rozbieżności, tzn. w kilku przypadkach podany kod przynależał do innej sekcji niż wskazana. Szczególnie liczne były przypadki wskazania sekcji S (pozostała działalność usługowa) w sytuacji, kiedy kod PKD przynależał np. do sekcji M (działalność profesjonalna, naukowa i techniczna). Można podejrzewać, że także nie wszyscy przedsiębiorcy, którzy wskazali jedynie nazwę sekcji, określili ją właściwie. Na marginesie można zaznaczyć, że również sama konstrukcja sekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności nie ułatwia właściwego przydziału rodzaju działalności.

Ostatnim z porównań rozkładów cech osób odpowiadających na ankietę z cechami populacji było zestawienie przeżywalności (porównaj rysunek 4.7). Można zauważyć, że – co chyba jest naturalne – częściej odpowiadali właściciele firm istniejących niż zlikwidowanych. Stu dwudziestu trzech spośród 146 ankietowanych nie zlikwidowało firm (24 z nich ma zawieszoną działalność).

⁹⁷ W przypadku oceny różnic frakcji przy pomocy kryteriów stosowanych w teście istotności, podobnie jak to opisano przy porównaniu struktur wykształcenia, za istotnie różne należałoby uznać odsetki udziałów w zbiorowościach dla sekcji C, F, K i S.



Rysunek 4.7. Porównanie rozkładów sekcji prowadzonej działalności gospodarczej wśród respondentów ankiety oraz ogółu właścicieli badanych firm

Źródło: opracowanie własne.

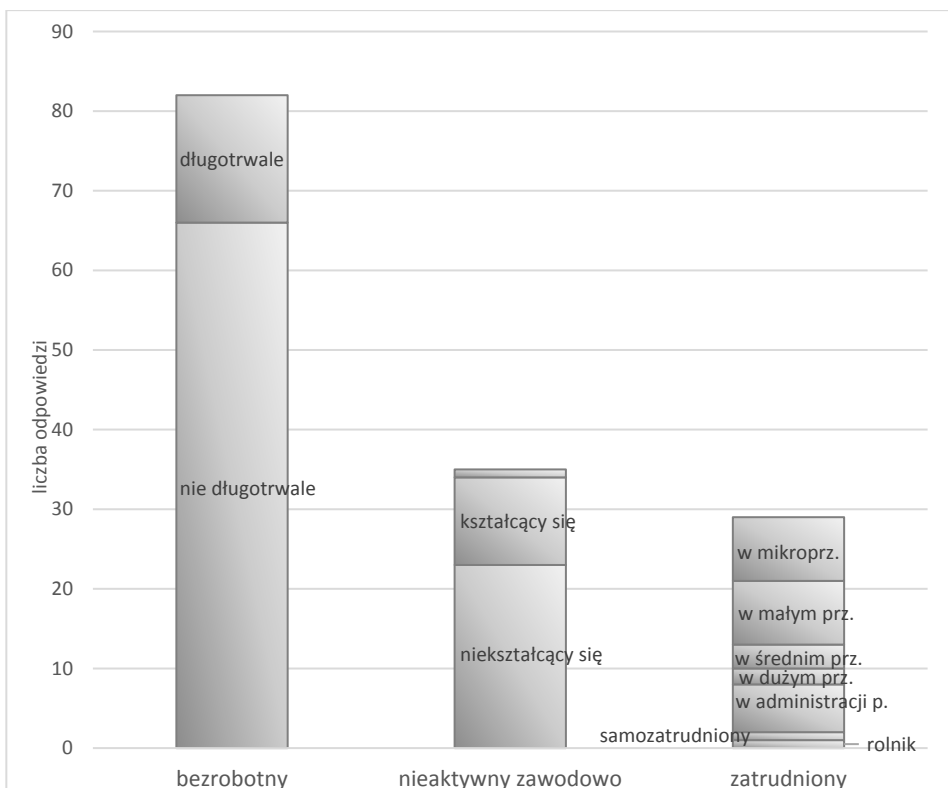
4.2. Wyniki badań krytycznych czynników sukcesu

Rozkład odpowiedzi na pytanie o status osoby na rynku pracy w chwili przystąpienia do projektu (pytanie 5 ankiety) przedstawiono na wykresie (rysunek 4.8). W chwili przystąpienia do projektu 82 uczestników było bezrobotnych, w tym 16 osób długotrwale bezrobotnych, 35 nieaktywnych zawodowo, w tym 11 uczących się oraz 29 zatrudnionych, najwięcej w mikroprzedsiębiorstwach i małych przedsiębiorstwach (po 8 osób).

Najmniejsza była przeżywalność w grupie nieaktywnych zawodowo przed przystąpieniem do projektu (przeżywalność 0,74; 9 spośród 35 nie prowadziło działalności gospodarczej), zwłaszcza kształcących się (0,64), zaś najlepiej sobie radzili ci, którzy byli zatrudnieni w chwili przystąpienia do projektu (przeżywalność 0,92). W grupie bezrobotnych przeżywalność wynosiła 0,85, różnica w tej kwestii między grupą długotrwale bezrobotnych i pozostałych nie była zauważalna.

Spośród wszystkich uczestników badania większość nie miała wcześniejszych doświadczeń w prowadzeniu własnej firmy (pytanie 7). Spośród 20 osób, które takie doświadczenia miały, w 12 przypadkach rodzaj wcześniej prowadzonej działalności gospodarczej należał do tej samej dziedziny (sekcji), co utworzona w ramach projektu firma. Co czwarta osoba z grupy z doświadczeniami nie prowadziła w chwili badania działalności gospodarczej, w grupie osób bez wcześniejszych

doświadczeń zlikwidowała działalność co siódma osoba. Zatem wcześniejsze doświadczenie prowadzenia firmy nie wpływało dodatnio na trwałość nowoutworzonej.

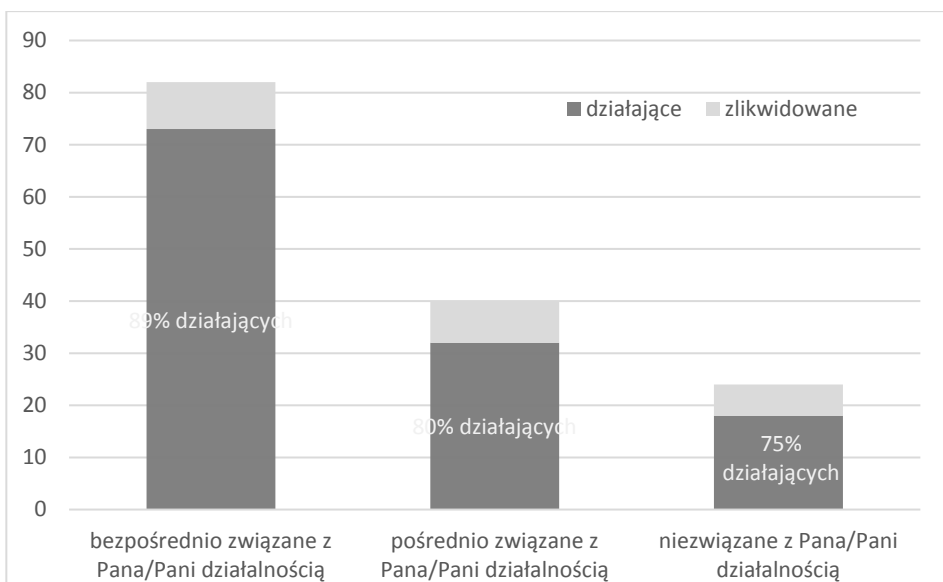


Rysunek 4.8. Uczestnicy badania według statusu na rynku pracy w chwili przystąpienia do projektu

Źródło: opracowanie własne.

W 52 przypadkach w najbliższej rodzinie uczestnika projektu prowadzono własną działalność gospodarczą (pytanie 8), przy czym w dwóch przypadkach była ona bezpośrednio związana z działalnością uczestnika projektu, w 12 – związana pośrednio, a w 38 – niezwiązana z uruchomioną przez uczestnika projektu działalnością. Nie było istotnych różnic przeżywalności między grupą osób posiadających członków rodziny prowadzących firmy i grupą pozostałych (przeżywalność odpowiednio 0,85 i 0,84).

Respondenci zostali poproszeni również o określenie związku pomiędzy ich wykształceniem a rodzajem prowadzonej działalności (pytanie 9). Wyniki zostały przedstawione na wykresie (zobacz rysunek 4.9).



Rysunek 4.9. Liczba uczestników badania ankietowego w zależności od rodzaju wykształcenia oraz przeżywalności firmy

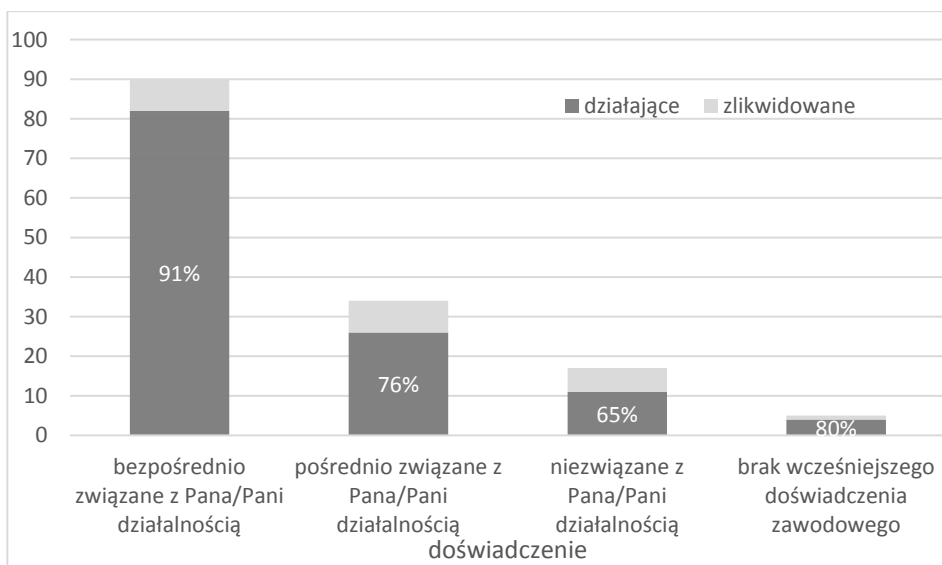
Źródło: opracowanie własne.

Większość zakładających firmy (82) posiadała wykształcenie bezpośrednio związane z rodzajem prowadzonej działalności, im bliższy był ten związek, tym większe były szanse przeżycia podmiotu gospodarczego.

Jeszcze bardziej wyraźna tendencja zarówno w liczbie odpowiedzi, jak i kwestii przeżywalności dała się zauważyć w kontekście związku wcześniejszego doświadczenia z prowadzoną działalnością (pytanie 10). Wielkości obrazujące te zależności zaprezentowano na wykresie (rysunek 4.10).

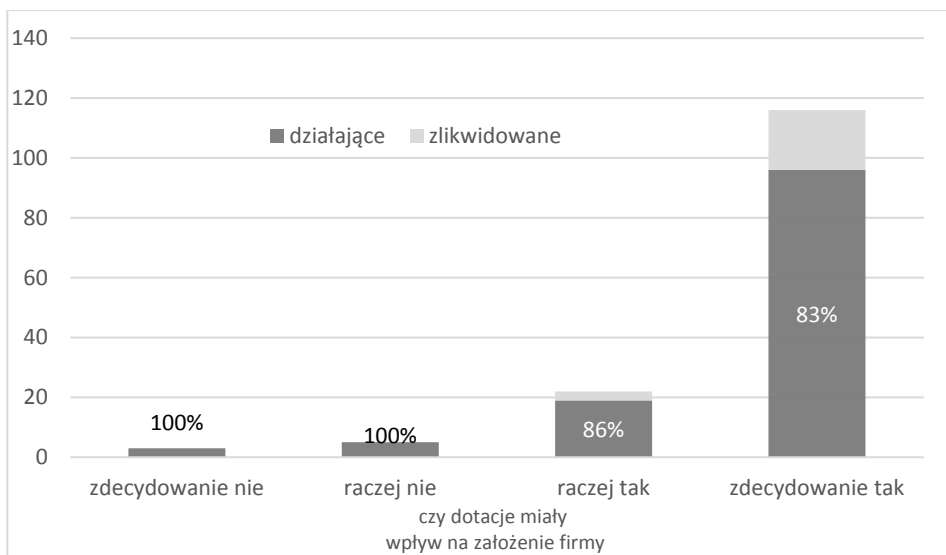
Doświadczenie zawodowe 90 uczestników projektów było bezpośrednio związane z rodzajem uruchomionej w ramach projektu działalności gospodarczej. Posiadanie takiego doświadczenia było czynnikiem pozytywnie wpływającym na długowieczność firmy – w tej grupie przeżywalność była zdecydowanie większa niż w pozostałych.

W pytaniu 11: „Czy Pana/Pani uczestnictwo w projekcie miało wpływ na założenie własnej firmy?” zdecydowana większość badanych osób (116) zadeklarowała, że wsparcie finansowe z UE zdecydowanie wpłynęło na ich decyzję, zaś tylko osiem zadeklarowało, że udział w projekcie nie miał wpływu na rozpoczęcie działalności gospodarczej (zobacz rysunek 4.11).



Rysunek 4.10. Rozkład odpowiedzi na pytanie o związek wcześniejszego doświadczenia uczestników badania z rodzajem prowadzonej działalności gospodarczej oraz odsetek firm pozostających na rynku dla poszczególnych wariantów odpowiedzi

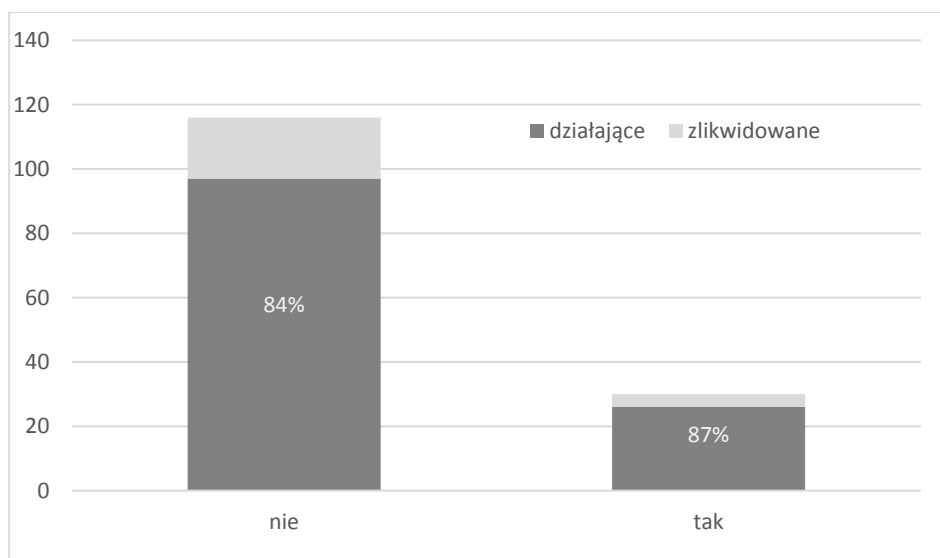
Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 4.11. Rozkład odpowiedzi (i odsetki firm, które działają dla danego wariantu odpowiedzi) na pytanie 11 ankiety: „Czy Pana/Pani uczestnictwo w projekcie miało wpływ na założenie własnej firmy?”

Źródło: opracowanie własne.

Odpowiedzi osób oznaczające brak związku między podjęciem działalności a udziałem w projekcie były nieliczne, warto jednak zauważyć, że im mniej ważny był udział, tym większa przeżywalność badanych podmiotów⁹⁸. Zdaje się to korespondować ze wspomnianą wcześniej przewagą przedsiębiorczości dobrowolnej nad wymuszoną (choć – ściśle rzecz ujmując – fakt, że dopiero wsparcie finansowe umożliwiło rozpoczęcie działalności nie musi oznaczać, że mamy do czynienia za każdym razem z przedsiębiorczością wymuszoną).



Rysunek 4.12. Rozkład odpowiedzi na pytanie 12 ankiety: „Czy bez środków z UE podjąłby Pan/Pani decyzję o rozpoczęciu działalności gospodarczej?”

Źródło: opracowanie własne.

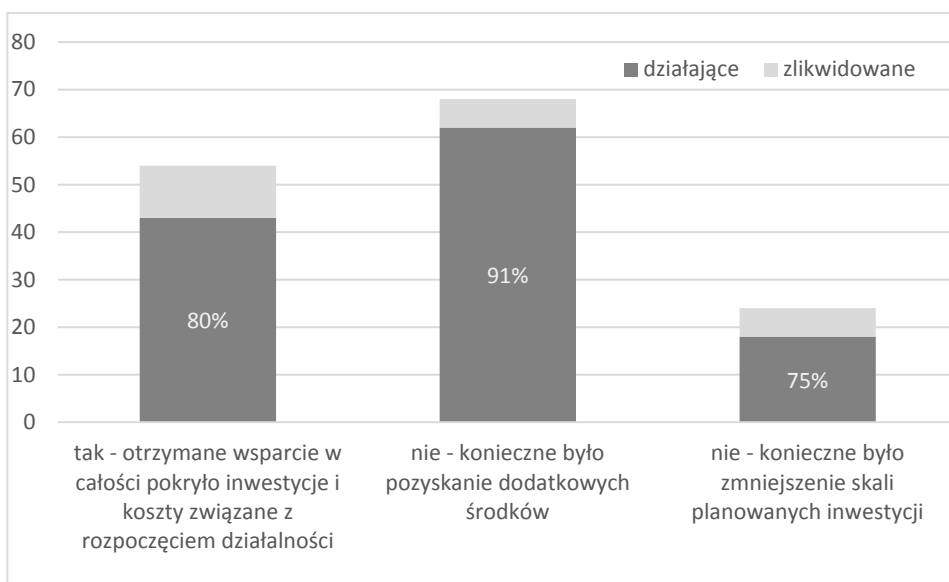
Pytanie 12 dotyczyło związku decyzji o rozpoczęciu działalności z uzyskaniem wsparcia ze środków UE. Zdecydowana większość (116 osób) twierdziła, że bez wsparcia z POKL nie rozpoczęliby działalności gospodarczej (zobacz rysunek 4.12). Efekt creamingu dla badanej grupy był zatem bardzo mały⁹⁹. Podobny zakres do omawianego miało pytanie 11, jednak nie zawsze odpowiedzi na oba pytania były jednokierunkowe. Dwie spośród osób, które deklarowały, że ich uczestnictwo w projekcie nie miało wpływu na założenie firmy jednocześnie

⁹⁸ Jak można przypuszczać, osoby deklarujące, że otrzymanie wsparcia ze środków UE nie miało wpływu na założenie firmy, oceniały szanse powodzenia przedsięwzięcia jako bardzo wysokie (wsparcie związane z udziałem w projektach było tylko ułatwieniem realizacji zamierzeń). Warto zauważyć, że w skład tej nielicznej grupy wchodziły firmy o zróżnicowanych rodzajach działalności (osiem firm działających w pięciu różnych sekcjach PKD: F, G, I, M, S).

⁹⁹ Efekt creamingu (spijania śmietanki) polega na rekrutacji do programu osób, które bez udziału w nim i tak podjęłyby działalność w kierunku zgodnym z celami programu. Jest to efekt niepożądany z punktu widzenia prowadzenia aktywnej polityki rynku pracy.

określiły, że bez wsparcia środków UE nie otworzyłyby działalności gospodarczej, zaś 24 osoby wręcz przeciwnie – udział w projekcie miał dla nich wpływ na założenie firmy, ale zrobiłyby to również bez wsparcia finansowego UE. Odpowiedź na pytanie 12 nie była czynnikiem mocno różnicującym przeżywalność firm: ta ostatnia wynosiła w poszczególnych wariantach odpowiedzi 84% (dla deklarujących brak związku) i 87% (dla deklarujących związek).

Kolejne pytanie w ankiecie dotyczyło adekwatności finansowej do potrzeb wsparcia z projektu. Dla 54 uczestników badania otrzymane środki finansowe w ramach projektu wystarczyły na uruchomienie działalności gospodarczej. Dla 68 osób były niewystarczające i konieczne było pozyskanie dodatkowych środków, 24 osoby uznały za konieczne zmniejszenie skali planowanych inwestycji (zobacz rysunek 4.13).



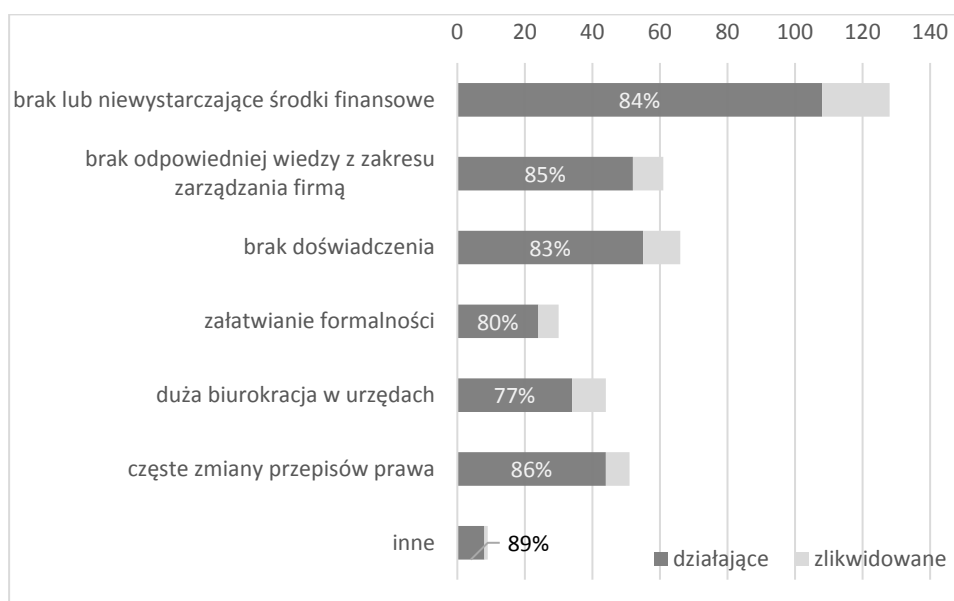
Rysunek 4.13. Odpowiedzi na pytanie czy wysokość otrzymanego wsparcia była wystarczająca na uruchomienie działalności

Źródło: opracowanie własne.

Największa grupa ankietowanych postarała się o uzyskanie dodatkowego wsparcia. Pozostali, niezależnie od tego, czy przedsiębiorca uznawał uzyskane wsparcie za wystarczające, czy ograniczające jego możliwości, mieli mniejsze szanse na przeżycie firmy (80% lub 75%) niż ci, którzy starali się uzupełnić otrzymane środki o inne źródła finansowania (w tej grupie przetrwało 91%). Można zastanawiać się, jakiego rodzaju związek tu zachodzi: czy łatwiej było uzyskać dodatkowe finansowanie firmom, które zostały (trafnie) uznane za rokujące dłuższe istnienie przez organizacje udzielające takiego dofinansowania, czy też uzyskanie dodatkowego finansowania pozwoliło firmom utrzymać się na rynku.

W kolejnym pytaniu respondenci zostali poproszeni o wskazanie przeszkód na etapie założenia działalności gospodarczej. W tym pytaniu była możliwość wybrania

kilku przyczyn oraz dodatkowo wpisania własnej odpowiedzi, innej niż wymienione propozycje. Wyniki zostały przedstawione na wykresie (zobacz rysunek 4.14).



Rysunek 4.14. Przeszkody na etapie założenia własnej firmy

Źródło: opracowanie własne.

Większość respondentów (128) zgłaszała problem niedoboru środków finansowych przy zakładaniu firmy. Prawie połowa narzekała na brak doświadczenia, niemal tyleż na niedostatek wiedzy o zarządzaniu firmą.

Trudno znaleźć wyraźne różnice w przeżywalności podmiotów gospodarczych zakładanych przez osoby zgłaszające poszczególne rodzaje trudności. Najniższa była przeżywalność wśród narzekających na dużą biurokrację w urzędach i tylko w tym przypadku można byłoby uważać odsetek firm zlikwidowanych w tej grupie za istotnie¹⁰⁰ różny od przeciętnej wśród ogółu respondentów.

Dziwięciu uczestników badania wskazało także inne przeszkody. Wśród tych, które odnosiły¹⁰¹ się rzeczywiście do etapu założenia działalności można zaliczyć:

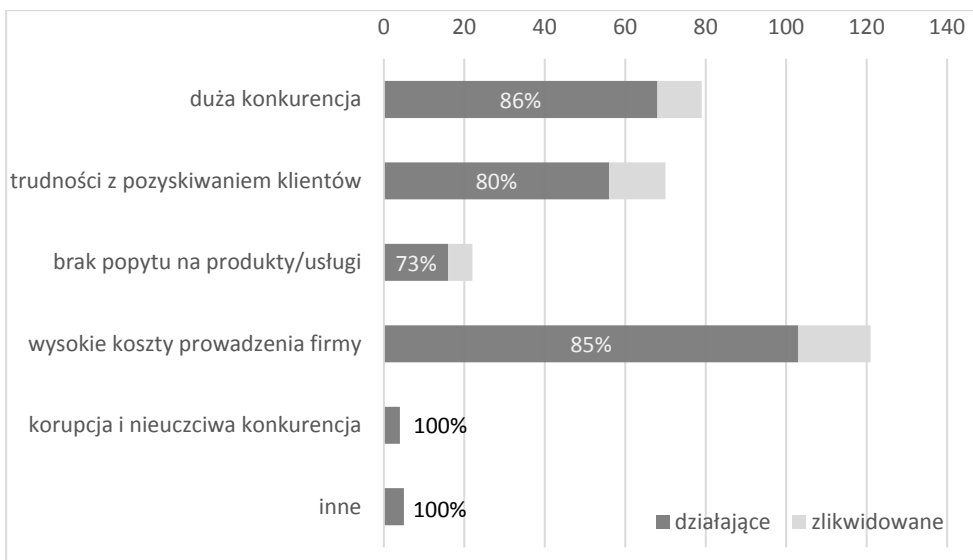
- brak biznesplanu,
- trudne badania rynku przy małej skali działalności,

¹⁰⁰ Za wartość graniczną oceny tej różnicy przyjęto wartość właściwą dla testu istotności frakcji, choć to narzędzie zostało tu użyte w celach pomocniczych.

¹⁰¹ Respondenci wskazywali także przeszkody właściwe raczej dla etapu prowadzenia działalności, tzn. wymieniali *bardzo wysokie koszty prowadzenia działalności gospodarczej; znikoma ilość klientów; składki ZUS; trudność w pozyskaniu klientów; za duże ustawowe koszty prowadzenia działalności przy braku osiąganego zysku (szczególnie dla początkujących przedsiębiorców) powoduje sukcesywne ograniczanie kapitału (niekiedy jedyne) niezbędne do rzeczywistej działalności, w tym marketingowej, nie mówiąc o podejmowaniu dalszego ryzyka inwestycyjnego.*

- *brak odwagi do podjęcia decyzji,*
- *brak rzetelnej i bezpłatnej konsultacji na temat różnych form działalności.*

Również na etapie prowadzenia własnej firmy respondenci wskazali przeszkody. Wyniki odpowiedzi odnoszących się do tego etapu zostały przedstawione na wykresie (rysunek 4.15).



Rysunek 4.15. Liczba odpowiedzi dotyczących poszczególnych przeszkód na etapie prowadzenia własnej firmy

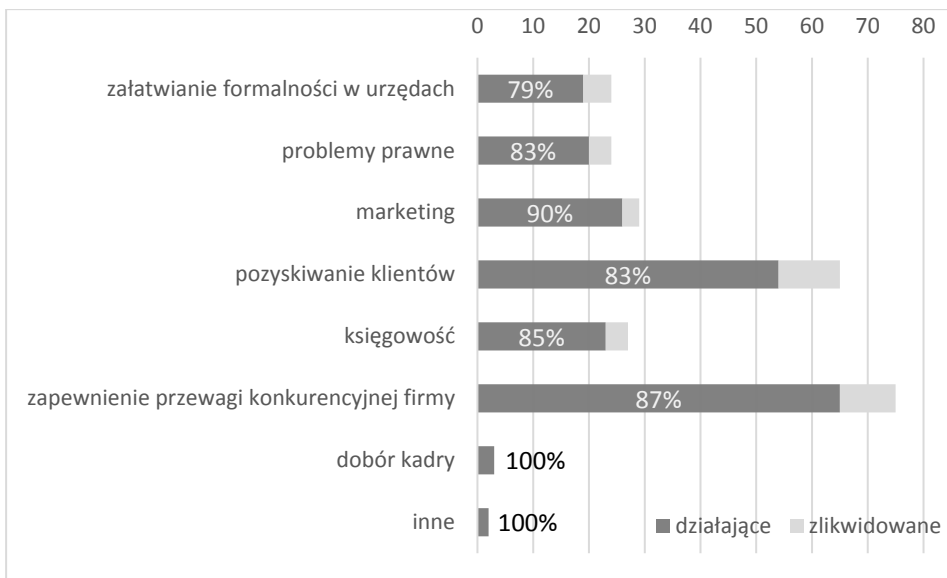
Źródło: opracowanie własne.

Największe utrudnienie według respondentów stanowią wysokie koszty prowadzenia firmy, które wymieniało 121 spośród ankietowanych. Duży problem stanowili także konkurenci i pozyskiwanie klientów. Jednak najgorzej radziły sobie firmy, które dotyczył brak popytu na produkty lub usługi. Wśród respondentów, którzy podali inne warianty problemów cztery osoby zadeklarowały problemy z korupcją. Inne przeszkody zidentyfikowane przez uczestników badania to:

- *ubogie otoczenie firm łódzkich,*
- *problem z pozyskaniem kompetentnych pracowników, słabe kształcenie,*
- *rozwinęta szara strefa jako konkurenci,*
- *częste zmiany przepisów, niejednoznaczne przepisy.*

Jako ciekawostkę warto zauważyć, że w grupie osób, które same dookreśliły, jakie trudności napotykają przeżywalność firm była najlepsza.

W kolejnym pytaniu poproszono respondentów o wskazanie czynności związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, które sprawiają im najwięcej problemów. Uczestnicy badania mieli największe problemy z zapewnieniem przewagi konkurencyjnej swoich firm oraz pozyskaniem klientów (zobacz rysunek 4.16).



Rysunek 4.16. Czynności związane z prowadzeniem firmy, które sprawiają badanym najwięcej problemów

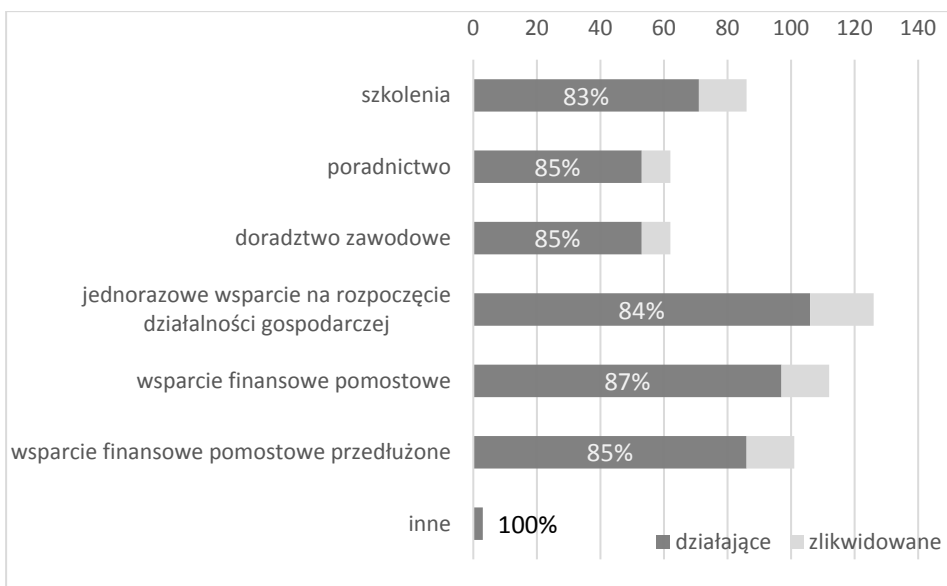
Źródło: opracowanie własne.

W tym przypadku również dało się wyodrębnić kilka osób, które niezależnie od siebie wskazały dobór odpowiednio przygotowanej kadry jako szczególną trudność. Inne czynności, z którymi badani mieli problemy to:

- *odzyskiwanie należności,*
- *wprowadzenie produktu, dla którego rynek dopiero się rozwijał,*
- *wywiązanie się ze wszystkich zleceń.*

Także w tym przypadku samodzielne definiowanie trudności wiązało się z lepszą przeżywalnością. Można wysnuć przypuszczenie, że osoby, które samodzielnie analizują swoją sytuację, próbują identyfikować przeszkody, nie są skłonne posługiwać się wyłącznie gotowymi rozwiązaniami, potrafią też dobrze stawiać czoła ewentualnym trudnościom, choć z drugiej strony możliwe jest również, że w grupie o lepszej przeżywalności znalazły się firmy, które potrafiły sobie poradzić z typowymi problemami (ujętych w ankiecie), więc jako trudności podały problemy nietypowe.

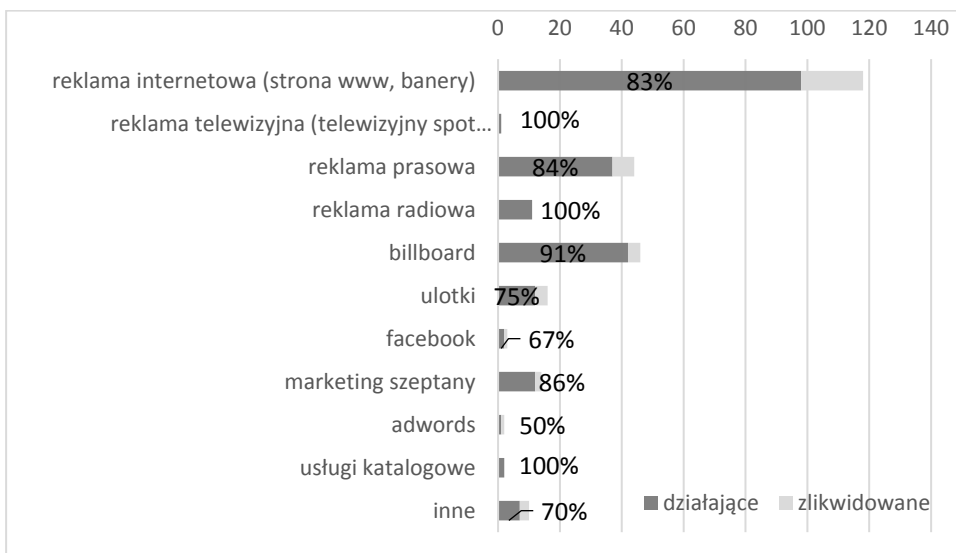
Uczestnicy badania ocenili także przydatność przyznawanych w ramach projektów form wsparcia. Najwyższą ocenę otrzymało „jednorazowe wsparcie na rozpoczęcie działalności gospodarczej”. Wysoką częstotliwość wskazań miały również „wsparcie finansowe pomostowe” i „wsparcie finansowe pomostowe przedłużone” (zobacz rysunek 4.17). Poza finansowym wsparciem, za najbardziej przydatne uznano szkolenia. Należy jednak zauważyć, że wiele osób w tym pytaniu uznało wszystkie lub prawie wszystkie odpowiedzi (przynajmniej 4 odpowiedzi zaznaczyły 73 osoby).



Rysunek 4.17. Najbardziej przydatne w opinii badanych formy wsparcia

Źródło: opracowanie własne.

Inne przydatne formy wsparcia według respondentów to: „coaching w trakcie pierwszych miesięcy, profesjonalny doradca/manager, który opiniuje i podpowiada, możliwość dofinansowania w pierwszym roku działalności, dopasowanie produktu/koncepcji do warunków rynkowych, tanie pożyczki”.



Rysunek 4.18. Typy reklamy wykorzystywane przez respondentów przy promocji firmy

Źródło: opracowanie własne.

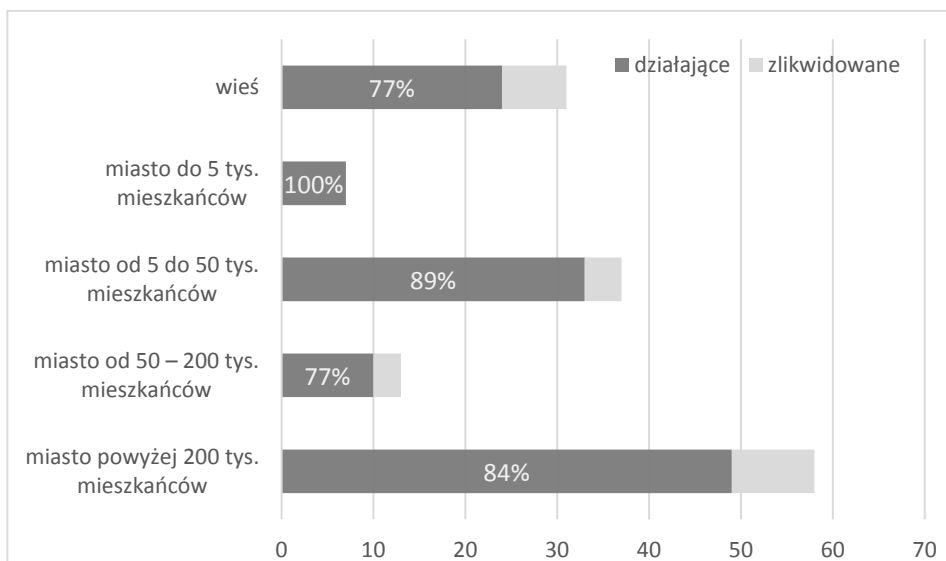
Po pytaniach dotyczących głównie okoliczności zewnętrznych, czyli trudności i otrzymanego wsparcia, uczestnicy badania ankietowego zostali zapytani o podejmowane przez nich działania. Pytanie 19 dotyczyło typów reklamy, z których respondenci korzystali przy promocji firmy. Liczby odpowiedzi wraz z wewnętrzną grupową przeżywalnością przedstawiono na rysunku poniżej (rysunek 4.18).

Najczęstszym kanałem komunikacji, który wykorzystują uczestnicy badania do reklamowania firm, jest Internet. Reklamę telewizyjną wskazała tylko jedna osoba, reklamę prasową i billboard odpowiednio 44 i 46 osób. W tym pytaniu dość często ankietowani sami wymieniali formy reklamy. Wśród nich były m.in.:

- ulotki – 16 wskazań,
- marketing szeptany – 14 wskazań,
- Facebook, Google adwords, usługi katalogowe – po 2-3 wskazania.

Stosunkowo największą przeżywalność miały firmy wykorzystujące billboardy jako medium reklamowe. Osobne pytanie (pytanie 20) dotyczyło kwestii posiadania strony internetowej. Spośród 146 uczestników badania 99 zadeklarowało, że posiada stronę www swojej firmy. Działało w momencie badania 85% spośród nich, w grupie bez strony internetowej przeżywalność wynosiła 83%. Posiadanie strony internetowej nie jest więc czynnikiem istotnie sprzyjającym przeżywalności firmy.

Pytanie o siedzibę firmy, omawiane w pierwszej części rozdziału, można rozpatrywać także w kontekście przeżywalności (zobacz rysunek 4.19). Najłatwiej firmie przeżyć w niedużym mieście (wysoką przeżywalność odnotowano w obu wyodrębnionych wielkościach miast – do 5 i do 50 tys. mieszkańców). W mieście większym (od 50 do 200 tysięcy mieszkańców) lub na wsi było trudniej utrzymać działalność uczestnikom badania.



Rysunek 4.19. Lokalizacja firm (oddziałów głównych)

Źródło: opracowanie własne.

Ostatnie z pytań (22a) było kierowane tylko do osób, które nie zlikwidowały działalności gospodarczej i dotyczyło oceny perspektyw firm prowadzonych przez respondentów. Większość z nich wykazywała się optymizmem: z 99 odpowiadających niemal połowa (49 osób) oceniła sytuację firmy jako raczej pewną, 36 jako zdecydowanie pewną, a tylko 14 ankietowanych realnie liczyło się z ryzykiem upadłości.

Mimo że zbiorowość osób odpowiadających na ankietę nie była mała, w wielu pytaniach poszczególne warianty odpowiedzi były wybierane przez zbyt nieliczne grupy respondentów, aby można było uznać rozkład przeżywalności w tych grupach, nawet wyraźnie różniący się od cechującego całą zbiorowość, za mocną przesłankę do wyciągania wniosków. Wśród odpowiedzi, które zostały wybrane przez przynajmniej kilkadziesiąt¹⁰² osób, większa niż przeciętna przeżywalność towarzyszyła firmom osób które deklarowały, że:

- w chwili przystąpienia do projektów miały od 31 do 40 lat,
- ich wcześniejsze doświadczenie (pytanie 10) było bezpośrednio związane z działalnością, którą prowadzą/prowadzili w ramach utworzonej firmy,
- środki otrzymane jako wsparcie nie były wystarczające, lecz pozyskiwali dodatkowe finanse (pytanie 13),
- wśród metod reklamowania (pytanie 19) stosują billboardy.

Przeżywalność była natomiast symptomatycznie niższa w grupach, które deklarowały:

- w chwili przystąpienia do projektów miały nie więcej niż 30 lat,
- przed przystąpieniem do projektów były nieaktywne zawodowo¹⁰³,
- ich wcześniejsze doświadczenie (pytanie 10) nie było bezpośrednio związane z działalnością, którą prowadzą/prowadzili w ramach utworzonej firmy,
- wśród przeszkód na etapie założenia działalności gospodarczej (pytanie 15) wymieniali dużą biurokrację w urzędach.

Fakt takiego różnicowania nie musi być jednoznaczny z przyczyną sukcesu bądź porażki, możemy bowiem mieć do czynienia z współwystępowaniem (np. na billboardach reklamują się specyficzne rodzaje działalności) albo zgoda ze związkiem przyczynowo-skutkowym, ale działającym w przeciwną stronę (tj. nie posiadanie określonej właściwości jest czynnikiem sukcesu, ale odniesienie sukcesu jest koniecznym warunkiem zdobycia tejże właściwości (np. wysokiej zdolności kredytowej).

¹⁰² Za wartość graniczną przyjęto umownie 40 odpowiedzi.

¹⁰³ Można zatem mówić o wystąpieniu efektu souringu (kwaszenia), a więc opisanego w literaturze efektu, polegającego na tym, że programy pomocowe adresowane są do bezrobotnych ze szczególnymi problemami, dają efekty niższe niż przeciętne oczekiwane efekty dla całej populacji bezrobotnych. Zob. np. [Śliwicki 2012].

Zakończenie

Przeprowadzone badania, których wyniki zamieszczono w monografii, objęły 533 firmy utworzone w ramach 13 projektów, realizowanych przez Fundację Inkubator od 2008 do 2015 roku. Analiza porównawcza pokazała, że struktura badanych mikroprzedsiębiorców różni się od struktury ogółu mieszkańców w zakresie rozkładu wykształcenia, miejsca zamieszkania i wieku, zaś struktury płci są podobne. Rozkład podejmowanych rodzajów działalności badanych mikroprzedsiębiorstw wskazuje na stosunkowo duży odsetek tych rodzajów działalności, w której istotne jest posiadanie wyższego wykształcenia, dominującego wśród beneficjentów badanych projektów.

Dla grupy firm, które były założone przynajmniej 5 lat przed momentem badania (192 jednostek) dokonano estymacji parametrów modeli: Gompertza-Makehama, uogólnionego rozkładu Burra i jego wariantów, otrzymując najlepsze dopasowanie, mierzone wielkością pierwiastka z procentowego błędu średniokwadratowego i wynoszące 2,85%, dla uogólnionego modelu Burra oraz modelu Pareto (zwanego też modelem Lomaxa, szczególnego przypadku modelu Burra).

W wyniku analizy informacji dotyczących przeżywalności w populacji wszystkich badanych firm zauważono, że czynnikami mającymi istotny wpływ na przeżywalność są:

- ✓ wyższe wykształcenie osoby prowadzącej działalność (w całym obserwowanym okresie widać mniejsze prawdopodobieństwo zakończenia działalności wśród osób z wykształceniem wyższym w porównaniu z pozostałą częścią przedsiębiorców),
- ✓ prowadzenie działalności wymagającej wysokich kwalifikacji (sekcje M, Q, K) – poza działalnością edukacyjną (sekcja P, w której przeżywalność była słaba),
- ✓ prowadzenie działalności w powiatach, gdzie wynagrodzenie jest wyższe, a bezrobocie niższe niż przeciętne (w bardziej zasobnym otoczeniu).

Czynnikami niemającymi natomiast istotnego znaczenia były: fakt prowadzenia firmy w mieście lub na wsi oraz płeć właściciela.

W celu znalezienia innych czynników przeprowadzono anonimowe badanie ankietowe metodą CAWI, skierowane do 483 osób uczestniczących w projektach, na które otrzymano 146 odpowiedzi. Większa niż przeciętna przeżywalność towarzyszyła firmom ankietowanych osób, które deklarowały, że:

- ✓ w chwili przystąpienia do projektów miały od 31 do 40 lat,
- ✓ ich wcześniejsze doświadczenie było bezpośrednio związane z działalnością, którą prowadzą/prowadzili w ramach utworzonej firmy,
- ✓ środki otrzymane jako wsparcie nie były wystarczające, lecz osoby badane pozyskiwały dodatkowe finanse,
- ✓ wśród metod reklamowania swojej firmy stosują billboardy.

Przeżywalność była natomiast symptomatycznie niższa w grupach osób, które:

- ✓ w chwili przystąpienia do projektów miały nie więcej niż 30 lat,
- ✓ przed przystąpieniem do projektów były nieaktywne zawodowo,

- ✓ deklarowały, że ich wcześniejsze doświadczenie zawodowe nie było związane bezpośrednio z działalnością, którą prowadzą/prowadzili w ramach utworzonej firmy,
- ✓ wśród przeszkód na etapie założenia działalności gospodarczej wymieniały dużą biurokrację w urzędach.

Wnioski z badania są zatem, przynajmniej częściowo, zgodne z oczekiwaniami, a niektóre czynniki mające wpływ na przeżywalność odpowiadają czynnikom znanym z literatury przedmiotu: szanse na sukces rynkowy wzrastają, gdy za podstawę działania wybiera się dziedzinę zgodną z zainteresowaniami założyciela, jego wiedzą, doświadczeniami i charakterem¹⁰⁴, lepszą przeżywalność mają firmy osób z wyższym wykształceniem, prowadzone na obszarze zamieszkiwanym przez osoby bardziej zamożne, barierami są natomiast: biurokracja oraz fakt bycia przed założeniem firmy osobą długotrwale bezrobotną¹⁰⁵. Zgodna z wynikami innych badań¹⁰⁶ jest także zmienność przeżywalności w zależności od wieku przedsiębiorców, tzn. fakt, że najlepszą przeżywalnością charakteryzują się firmy osób, których wiek należy do środkowych przedziałów zakresu aktywności zawodowej. Nie do końca zgodne z intuicją są pozostałe wyniki (tj., że lepszą przeżywalnością charakteryzują się firmy, dla których właściciele środki otrzymane jako wsparcie nie były wystarczające, a którzy pozyskiwali dodatkowe finanse oraz te, które wśród metod reklamowania stosują billboardy).

Mocno ograniczona liczebność badanych grup oraz ogólnie znane wady badania ankietowego implikują ograniczoną stanowczość wyciągniętych wniosków, niemniej wydaje się, że – przynajmniej niektóre z nich mogą być symptomatyczne. Nie sposób na przykład nie odnieść wrażenia, że niska efektywność mechanizmu bezzwrotnego wsparcia, o której wspomina się w dokumentach unijnych (choć – przynajmniej w kategoriach przeżywalności – firmy prowadzone ze wsparciem z PO KL w ogólności radzą sobie lepiej niż firmy zakładane bez tego wsparcia) jest przynajmniej w jakiejś mierze skutkiem udzielania preferencji grupom zagrożonym efektem souringu. Również wykryte zależności statystyczne pomiędzy przeżywalnością firm a niektórymi ich (i ich twórców) cechami statystycznymi mogą mieć pewien walor praktyczny przy konstruowaniu zasad oceny wniosków w przyszłych projektach. Zdecydowanie wskazane jest natomiast przeprowadzenie dalszych badań, obejmujących zarówno dłuższy horyzont czasowy, co będzie możliwe w kolejnych latach, kiedy czas życia badanych firm będzie dłuższy, jak i poszerzenie zakresu badania poza zbiór beneficjentów pomocy z Fundacji Inkubator.

¹⁰⁴ Jest to zapewne przejaw efektu souringu. Zob. np.: [Safin 2008]. Według odpowiedzi na ankietę natomiast, efekt creamingu w projektach (niepożądany z punktu widzenia przyjętych założeń prowadzenia polityki rynku pracy) jest bardzo mały.

¹⁰⁵ Zob.: [Trzeciński 2009].

¹⁰⁶ Zależności pomiędzy wiekiem założycieli i szansami przeżycia firm w kształcie odwróconej litery „U” opisane są m.in. w: [Brüderl, Preisendörfer Ziegler 1992], [Cafferata, Abatecola, Poggesi 2009].

Bibliografia

1. Abdel-Ghaly A.A., El-Khodary E.H., Ismail A.A.: *Estimation and Optimum Constant-Stress Partially Accelerated Life Test Plans for Pareto Distribution of the Second Kind with Type-I Censoring*, [w:] InterStat (2007), <http://interstat.statjournals.net/YEAR/2007/articles/0711002.pdf>
2. Adamik A.: *Konkurencyjność i Przewaga konkurencyjna MSP w teorii i Praktyce*, [w:] eadem (red.): *Kształtowanie konkurencyjności i przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw*, ss. 15-30, C.H. Beck, Warszawa 2011.
3. Aigbavboa CO, Tshikhudo LM, Thwala WD.: *Identification of critical success factors for the survival of small, medium and micro enterprise contracting firms in the greater Johannesburg metropolitan area*, Proceedings 8th Construction Industry Development Board; 2014. Identification of critical success factors for the survival of small, medium and micro enterprise contracting firms in the greater Johannesburg metropolitan area, 2014, <http://hdl.handle.net/10210/12045>
4. de Bakker K., Boonstra A. and Wortmann H.: *Does risk management contribute to IT project success? A meta-analysis of empirical evidence*, [w:] International Journal of Project Management, Volume: 28, Issue: 5, July, 2010, ss. 493-503.
5. Balicki A.: *Analiza przeżycia i tablice wymieralności*. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2006.
6. Bana e Costa C.A., Corrêa É.C., Ensslin L., Vansnick J.-C.: *Mapping Critical Factors for the Survival of Firms. A Case Study in the Brazilian Textile Industry*, https://www.researchgate.net/publication/41886542_Mapping_critical_factors_for_the_survival_of_firms_A_case-study_in_the_Brazilian_textile_industry, 1999.
7. Bercovitz, J., Mitchell, W.: *When is more better? The impact of business scale and scope on long-term business survival, while controlling for profitability*, [w:] Strategic Management Journal, Volume 28, 2007, ss. 61-79.
8. Białoń L (red.), Kamińska A. (red.): *Uwarunkowania przekształceń małych i średnich przedsiębiorstw w firmy innowacyjne. Zarys problematyki*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Menedżerskiej w Warszawie im. Prof. Leszka J. Krzyżanowskiego, Warszawa 2014, <http://www.wsm.warszawa.pl/wydawnictwo/publikacje/wazniejsze-publikacje?download=3374:uwarunkowania-przekształcen-małych-i-srednich-przedsiębiorstw-w-firmy-innowacyjne-zarys-problematyki-redakcja-naukowa-li-dia-bialon-alfreda-kaminska>
9. Bocheński J.M.: *Przyczynek do filozofii przedsiębiorstwa przemysłowego*, idem: *Logika i filozofia*. Wybór pism, oprac. J. Parys, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993, ss. 162-186.
10. Brüderl, J., Preisendörfer P., Ziegler R.: *Survival Chances of Newly Founded Business Organizations*, [w:] American Sociological Review, Volume 57, 1992, ss. 227-241.
11. Cafferata, R., Abatecola, G., Poggesi, S.: *Revisiting Stinchcombe's 'liability of newness': A systematic literature review*, [w:] International Journal of Globalisation and Small Business, Volume 3, No. 4, 2009, ss. 374-392.
12. Centrum Doradztwa Strategicznego: Raport końcowy Badanie skuteczności i efektywności wsparcia oferowanego w ramach Priorytetu VI POKL w kontekście barier i potrzeb rozwojowych pracodawców województwa podkarpackiego, http://www.archiwum.ewaluacja.gov.pl/Wyniki/Documents/6_250.pdf.

13. Charucka O.: *Kluczowe czynniki konkurencyjności MSP i ich wpływ na rozwój gospodarki*, [w:] Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula, nr 35, 2014, ss. 45-67, <http://www.i.vistula.edu.pl/media/docs/rR6l1IjesxgSS1c2ZRKJ74oO.pdf>
14. Cicală, I.R., Dragomir D., Dragomir M.: *Determining the critical success factors of a romanian furniture manufacturer, as part of a strategic planning initiative*, [w:] Review of Management & Economic Engineering, 2013, Volume 12 Issue 1, ss. 149-164.
15. Cooke-Davies T.: *The "real" success factors on projects*, [w:] International Journal of Project Management 20 (2002), ss. 185-190.
16. Cruz G., Prates C., Esteves P. S.: *The Incubation Process and the Strengthening of the Firm: a Study in Brazilian Companies*, [w:] Journal of Technology Management & Innovation, Volume 8, nr 3/2013 [online], http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-27242013000400007&script=sci_arttext
17. Daniel D.R.: *Management Information Crisis*, [w:] Harvard Business Review, 39 (5), 1961.
18. Daniel K.: *Raport o efektywności dotacji dla firm*, Radio RDN (2014), <http://www.rdn.pl/rdn/index.php/wiadomosci/tarnow/6146-raport-o-efektywnosci-dotacji-dla-firm>
19. Dec D., Dobrowolska K., Pilchowska I., Reński K., Sikorska M., Szczepocka I.: *Efektywne i skuteczne instrumenty wsparcia osób zakładających własną firmę – doświadczenia z lat 2004-2006 oraz rekomendacje dla okresu 2007-2013*, Fundacja Instytut Przedsiębiorczości i Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2009, http://www.archiwum.ewaluacja.gov.pl/Wyniki/Documents/6_077.pdf
20. Donaldson T., Preston L.E.: *The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications*, [w:] Academy of Management Review, 1995, No. 20(1).
21. Drucker P.: *Zarządzanie w XXI wieku*, Muza S.A. Warszawa 2000.
22. Europejskie Centrum Doradztwa Finansowania Badania i Szkolenia Fundacja im. Królowej Polski św. Jadwigi: Raport Końcowy z badania ewaluacyjnego „Ocena skuteczności i trwałości wsparcia skierowanego na rozwój przedsiębiorczości w projektach realizowanych w ramach POKL na terenie województwa lubelskiego”, Poznań 2014, http://www.archiwum.ewaluacja.gov.pl/Wyniki/Documents/6_305.pdf
23. Fertala N.: *The shadow of death: do regional differences matter for firm survival across native and immigrant entrepreneurs?* [w:] Empirica, Journal of European Economics, Volume 35, No. 1, 2008, ss. 59-80.
24. Freeman J., Carroll G.R., Hannan M.T.: *The Liability of Newness: Age Dependence in Organizational Death Rates*, [w:] American Sociological Review, Volume 48, No. 5, 1983, ss. 692-710.
25. Fritsch M, Brix U., Falck O.: *The Effect of Industry, Region and Time on New Business Survival – A Multi-Dimensional Analysis. The Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy are edited by the Group Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, MPI Jena, March 2004, ISSN 1613-8333, <ftp://papers.econ.mpg.de/egp/discussionpapers/2004-31.pdf>
26. Fritzenschaft T.: *Critical Success Factors of Change Management: An Empirical Research in German Small and Medium-Sized Enterprises*, Springer Science & Business Media, 2013.
27. Fundacja Kronenberga przy Citi Handlowy przy współpracy merytorycznej Microfinance Centre, Pentor: Raport z badania czynników sukcesu mikroprzedsiębiorstw, maj 2010, http://www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/files/czynn_sukc_mikro.pdf

28. Grabowska M., Drygas M.: *Determinanty sukcesu przedsiębiorstw, Innowacje w Zarządzaniu i Inżynierii Produkcji*, t. 1, Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania, produkcja, Opole 2016, s. 288, http://www.ptzp.org.pl/files/konferencje/kzz/artyk_pdf_2016/T1/t1_0288.pdf
29. Grant Thorton: *Bariery rozwoju przedsiębiorstw, czyli co najbardziej hamuje wzrost polskich firm*, 2013, <http://grafik.rp.pl/grafika2/1144116>
30. Groenewegen G., de Langen F.: *Critical Success Factors of the Survival of Start-Ups with a Radical Innovation*, [w:] *Journal of Applied Economics and Business Research*, 2(3), ss. 155-171, 2012, <http://www.aebrjournal.org/uploads/6/6/2/2/6622240/4makalecriticalsuccessfactorsofthesurvivalofstart.pdf>
31. Grzesiak M.: (2014), *Economic Development of the Provinces in Poland and the Level of Women's Entrepreneurship*, Hogeforster M. (ed.), Jarke P. (ed.): *Innovative SMEs by Gender and Age around the Mare Balticum*, Baltic Sea Academy e.v. 2014, s. 61.
32. Howell M. T.: *Critical Success Factors Simplified: Implementing the Powerful Drivers of Dramatic Business Improvement*, CRC Press, 2010.
33. Hyytinen A., Pajarinen M., Rouvinen P.: *Does innovativeness reduce startup survival rates?* [w:] *Journal of Business Venturing*, Volume 30, Issue 4, July 2015, ss. 564-581, <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902614000913>
34. Jakubowska K.: Skuteczność wsparcia realizowanego w ramach komponentu regionalnego POKL 2007-2013 http://www.archiwum.ewaluacja.gov.pl/Wiadomosci/Documents/Skuteczno%C5%9B%C4%87_wsparcia_realizowanego_w_ramach_komp_reg_PO_KL_2007_2013.pdf.
35. Jakubowska K.: (2013) *Własna firma z EFS – efekty SPO RZL, ZPORR i PO KL*, Toruń, 14 maja 2013 r. (materiały konferencyjne online) http://www.mojregion.eu/program-operacyjny-kapital-ludzki/aktualnosci/czytaj/items/pokl-wczoraj-dzis-i-jutro-podsumowanie-konferencji-21445.html?file=files/mojregion/dokumenty-pokl/grafika/pokl2013/pag_prezentacja_konferencja_2013.pdf&file=tl_files/mojregion/dokumenty-pokl/grafika/pokl2013/PAG_prezentacja_konferencja_2013.pdf, dostęp: 20 czerwca 2014.
36. Janczewski J.: *Czynniki sukcesu małego przedsiębiorstwa transportowego. Analiza wybranego przypadku*, [w:] *Przedsiębiorczość – Edukacja* 11/2015, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie, Kraków 2015.
37. Johnson, J.A., Friesen M.: *The Success Paradigm: Creating Organizational Effectiveness Through Quality and Strategy* New York: Quorum Books, 1995.
38. Jorden R.: *What Are The Real Small Business Survival Rates?* <https://www.linkedin.com/pulse/20140915223641-170128193-what-are-the-real-small-business-survival-rates>, 2014.
39. Juran J.M.: *Selected Papers*, No. 18, TPOK/Juran Institute, 1975, www.projectsmart.co.uk/docs/the-non-pareto-principle.pdf
40. Kalleberg A.L., Leicht K.T.: *Gender and Organizational Performance: Determinants of Small Business Survival and Success*, [w:] *Academy of Management Journal* Volume 34, No. 1, 1991, ss. 136-161.
41. Kalnins A., Williams M.: *When do female-owned businesses out-survive male-owned businesses? A disaggregated approach by industry and geography*, [w:] *Journal of Business Venturing*, Volume 29, Issue 6, November 2014, ss. 822-835.
42. Kersten G.E., Mikolajuk Z., Yeh Gar-On A.: *Decision Support Systems for Sustainable Development, Decision Support Systems for Sustainable Development A Resource Book of Methods and Applications*, Springer 2000, ss. 197-213, DOI: 10.1007/0-306-47542-1_11, http://dx.doi.org/10.1007/0-306-47542-1_11,

43. Komisja Europejska: Aid Delivery Methods. Volume 1: Project Cycle Management Guidelines, Europe Aid Cooperation Office, Brussels 2004.
44. Komisja Europejska: Partnership Development Toolkit. A partnership oriented planning, monitoring and evaluation guide for facilitators of EQUAL Development and Transnational Partnerships, 2005.
45. Klonowska-Matynia M., Stasiukiewicz I.: *Analiza kluczowych czynników sukcesu jako metoda oceny spółki w sektorze*, [w:] Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych nr 19/2015, Koszalin, 2016, <http://zeszyty.wne.tu.koszalin.pl/index.php/publikacje/zeszyty-naukowe-nr-19-2015>
46. Koładkiewicz I.: *Rada dyrektorów/rada nadzorcza jako czynnik zmniejszający „ciężar nowości rynkowej” spółki debiutującej na giełdzie*, [w:] Przegląd organizacji 10/2007, s. 33 www.przegladorganizacji.pl/plik/327/po200710pdf
47. Komisja Europejska (2010): Inwestowanie w przyszłość Europy. Piąty raport na temat spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej, Wyd. Eric von Breska, Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna ds. Polityki Regionalnej [online], http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion5/pdf/5cr_pl.pdf dostęp: 20 czerwca 2014.
48. Korzeniowski L.F.: (2005), *Osobowość menadżerów w warunkach zagrożenia biznesu*, [w:] Zeszyty metodyczno-naukowe nr 19, Wydawnictwo AWF w Katowicach, ss. 188-211.
49. Korzeniowski L.F.: (2011), *Podstawy zarządzania organizacjami*, Difin, Warszawa.
50. Krzakiewicz K.: *Zmiany w organizacji i strukturalna inercja* [w:] Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu Nr 340, Wrocław 2014, s. 340, http://www.dbc.wroc.pl/Content/26288/Krzakiewicz_Zmiany_w_Organizacji_i_Strukturalna_Inercja_2014.pdf s. 458.
51. Lachiewicz S.: *Formy i uwarunkowania sukcesu w małym biznesie*, [w:] Zarządzanie i Finanse nr 4/1/2013, ss. 149-161, http://zif.wzr.pl/pim/2013_4_1_12.pdf
52. Lemańska-Majdzik A.: *Powody Prowadzenia Własnej Działalności Gospodarczej Małych Firm*, [w:] Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły HUMANITAS. Zarządzanie, Oficyna Wydawnicza „Humanitas”, Sosnowiec 2013. http://www.humanitas.edu.pl/resources/upload/dokumenty/Wydawnictwo/Zarzadzanie_zeszyty/Zarz%201_2013%20podzielone/lemanska%20majdzik.pdf
53. Leńczuk M., Węgrzyn M., Szczypiński M. i in.: (2014), *Przedsiębiorcy z dotacją. Efektywność dotacji na założenie działalności gospodarczej finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego*, Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie, Kraków 2014, <http://obserwatorium.malopolska.pl/files/common/raporty-z-badan/Raport%20Przedsiębiorcy%20z%20dotacja.pdf>, dostęp: 29 lipca 2014.
54. Leych Ch.: *Critical Success Factors for ERP Projects in Small and Medium-sized Enterprises – The Perspective of Selected German SMEs*, Proceeding of the 2014 Federated Conference on Computer Science and Information Systems ss. 1181-1190, ACSIS, Vol. 2.
55. Linton I.: *Taking Technology to the Market: A Guide to the Critical Success Factors in Marketing Technology*, Gower Publishing Ltd, 2012.
56. Maksim M., Śliwicki D.: *Wybrane problemy adresowania aktywnych polityk rynku pracy w Polsce*, [w:] Acta Universitatis Nicolai Copernici, ekonomia XLIII nr 2 (2012), ss. 135-146, http://apcz.pl/czasopisma/index.php/AUNC_EKON/article/viewFile/279/273
57. Markowicz I.: *Analiza trwania firm w woj. zachodniopomorskim*, [w:] Wiadomości statystyczne, Volume 1, 2016, ss. 44-61.

58. Matejun M.: *Absorpcja wsparcia w zarządzaniu rozwojem mikro, małych i średnich przedsiębiorstw* – podejście strategiczne, [w:] Politechnika Łódzka, Zeszyty Naukowe Nr 1149, Rozprawy Naukowe, z. 483, Łódź 2015.
59. Ministerstwo Gospodarki: *Przedsiębiorczość w Polsce*, Warszawa 2014 https://www.mr.gov.pl/media/15513/Raport_o_przedsiębiorczosci_2014.pdf
60. Ministerstwo Gospodarki i Pracy: *Podręcznik – zarządzanie cyklem projektu*, 2004, <https://e-uczelnia.uek.krakow.pl/mod/resource/view.php?id=156047>
61. Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju: *Rocznik ewaluacji 2013*, http://www.archiwum.ewaluacja.gov.pl/Wiadomosci/Documents/Rocznik_ewaluacji_2013.pdf
62. Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju: *Program Operacyjny Kapitał Ludzki, Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013*, Warszawa, 2014 http://www.efs.2007-2013.gov.pl/Dokumenty/Lists/Dokumenty%20programowe/Attachments/87/POKL_KWIECIEN_2014.pdf
63. Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju: *Szczegółowy: Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013*, http://www.efs.2007-2013.gov.pl/Dokumenty/Lists/Dokumenty%20programowe/Attachments/89/SzOP%20PO%20KL_1_lipca_2014.pdf
64. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego: *Ewaluacja ex-post Narodowego Planu Rozwoju 2004-2006, wersja wstępna*, Warszawa 2010, http://www.archiwum.ewaluacja.gov.pl/Ewaluacja_ex_post_NPR/Documents/Ewaluacja_ex_post_NPR_07_12_10.pdf
65. Müller R., Turner R.: *The Influence of Project Managers on Project Success Criteria and Project Success by Type of Project*, [w:] *European Management Journal*, Volume: 25, Issue: 4, August, 2007, ss. 298-309.
66. Nowak H.: *Determinanty przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim – podejście instytucjonalne*, praca doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2013, http://www.wbc.poznan.pl/Content/274215/Praca%20doktorska_Hanna%20Nowak_2013.pdf
67. Olszak C.M.: *Krytyczne czynniki sukcesu wdrażania zarządzania wiedzą w małych i średnich przedsiębiorstwach*, [w:] *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług* 2012, nr 87, ss. 110-119, Szczecin 2012.
68. Organiściak-Krzykowska A.: (2011) *Efektywność programów rynku pracy w wymiarze regionalnym*, [w:] *Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica* 248, 2011, ss. 307-329, <http://dspace.uni.lodz.pl:8080/xmlui/bitstream/handle/11089/1605/307-329.pdf?sequence=1>
69. Osiecki A.: (2012) *Pożyczki są bardziej efektywne*, [w:] *Rzeczpospolita*, <http://www.ekonomia.rp.pl/artykul/925256.html>
70. Oskarsson I., Schläpfer A.: (2008), *ETH Zurich Spin-offs*, Swiss Federal Institute of Technology Zurich, https://www.ethz.ch/content/dam/ethz/main/industry-and-society/transfer/dokumente/ETH_Zurich_spin-offs.pdf
71. Panda P., Sahu G.P.: *Critical Success Factors for e-Gov Project: A Unified Model*, [w:] *IUP Journal of Supply Chain Management* June 2013, Volume 10, Issue 2, ss. 19-32.
72. Penc J.: *Leksykon biznesu. Słownik angielsko-polski ponad 2300 terminów*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1997 s. 215.
73. Penc-Pietrzak I.: *Planowanie strategiczne w nowoczesnej firmie*. Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
74. van Praag C.M.: *Business Survival and Success of Young Small Business Owners*, [w:] *Small Business Economics*, Volume 21, No. 1, 2003, ss. 1-17.
75. Portal Funduszy Europejskich <http://www.funduszeuropejskie.gov.pl>

76. Ptak-Chmielewska A.: *Modele predykcji upadłości MŚP w Polsce – analiza z wykorzystaniem modelu przeżycia Coxa i modelu regresji logistycznej*, [w:] *Ekonometria*, Nr 4(46), 2014, ss. 9-21.
77. Puszczewicz B. (red.), Wosik E. (red.): *Zarządzanie cyklem projektu*, Przewodnik metodyczny, Fundacja Fundusz Współpracy, Warszawa 2007.
78. Qin Xie: Now THAT'S a family heirloom: Inside the world's oldest hotel that's been passed down 52 Japanese generations during its 1,311 year history, Mail Online 2016, http://www.dailymail.co.uk/travel/travel_news/article-3458259/Now-S-family-heirloom-Inside-world-s-oldest-hotel-s-passed-52-generations-1-311-year-history-s-attracting-guests-thanks-natural-hot-springs.html
79. Re4Source Pracownia Badań i Doradztwa "Re4Source" Korczyński Sarapata sp. j., s. 132 i nast.: Ocena i analiza przedsięwzięć zmierzających do powstania nowych podmiotów gospodarczych w województwie opolskim, http://www.archiwum.ewa-luacja.gov.pl/Wyniki/Documents/Ocena_i_analiza_przedswiezec_zmierzajacych_do_powstania_nowych_podmiotow_gosp_woj_opolskie_8012013.pdf, s. 123 i nast.
80. Raymond L., Bergeron F.: *Project management information systems: An empirical study of their impact on project managers and project success*, [w:] *International Journal of Project Management* Volume: 26, Issue: 2, February, 2008, ss. 213-220.
81. Rockart J.F.: *Chief Executives Define their Own Data Needs* [w:] *Harvard Business Review*, March 1979.
82. Rockart J.F.: *A Primer on Critical Success Factors, The Rise of Managerial Computing: The Best of the Center for Information Systems Research*, edited with Christine V. Bullen. (Homewood, IL: Dow Jones-Irwin), 1981, OR, McGraw-Hill School Education Group, 1986.
83. Ropęga J.: *Założenia modelu redukcji niepowodzeń małych firm*, [w:] *Zeszyty Naukowe Politechniki Łódzkiej. Organizacja i zarządzanie* Nr 1154/2013, s. 21.
84. Safin K.: *Istota i przebieg procesu założycielskiego*, idem (red.) *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Lągego, Wrocław 2008.
85. Sahu G.P., Weerakkody V., Dwivedi Y.K.: *E-Government Development and Diffusion*, *Information Science Reference*, IGI Global, 2009.
86. Sejdija F., *Knowledge Management in Public Administration: Critical Success Factors and Recommendations*, Anchor Academic Publishing, Hamburg 2013.
87. Shane S.: *Small Business Failure Rates by Industry: The Real Numbers*, [w:] *Small Business Trends*, <http://smallbiztrends.com/2012/09/failure-rates-by-sector-the-real-numbers.html>
88. Shin-Yuan H., Chen Ch., Kuan-Hsiuang W.: *Critical Success Factors for the Implementation of Integrated Healthcare Information Systems Projects: An Organizational Fit Perspective*, [w:] *Communications of the Association for Information Systems* 2014, Volume 34, ss. 775-796.
89. SIC Codes, <http://www.insitepro.com/sic.htm>
90. Skalik J.: *Bariery osiągania sukcesu przez firmy rodzinne, Uwarunkowania sukcesu przedsiębiorstwa*, Jaremczuk K. i Posłuszny J. (red.), Wyższa Szkoła Administracji i Zarządzania w Przemyśle, Przemyśl 2002.
91. Starnawska M.: *Wykorzystanie zasobów przez majsterkowanie w przedsiębiorczości społecznej – konieczność czy alternatywa*, [w:] *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania* Nr 39, t. 3, Politechnika Gdańska, http://wneiz.pl/nauka_wneiz/sip/sip39-2015/SiP-39-t3-169.pdf s. 173.

92. Start-Up (2010), Survival or failure – which success? <http://www.startup-book.com/2010/04/26/survival-or-failure-which-success>
93. Statista (2014), Start-up Survival rate in the US, Statista, The Statistics Portal [online], <http://www.statista.com/statistics/235525/start-up-survival-rate-in-the-us>
94. Statistic Brain: Startup Business Failure Rate By Industry, <http://www.statistic-brain.com/startup-failure-by-industry/>
95. Szczucki J., Jakubowska K., Penszko P., Przybyszewski P., Kubajek R.: *Ocena trwałości i efektywności wsparcia udzielonego na rozpoczęcie działalności gospodarczej w ramach SPO RZL, ZPORR oraz POKL*, Warszawa 2012, http://www.archiwum.ewaluacja.gov.pl/Wyniki/Documents/Ocena_trwalosci_i_efektywnosci_na_dzialalnosc_gospodarcza_SPORZL_ZPORR_POKL_15032013.pdf
96. Szmit A., Lisiak-Felicka D., Szmit M.: *Analiza przeżywalności firm utworzonych w ramach projektów realizowanych z Programu operacyjnego kapitał ludzki. Studium empiryczne dla Fundacji Inkubator w Łodzi*, [w:] Przedsiębiorczość i Zarządzanie, Volume XVI, No. 5 cz. I, 2015, s. 233-251.
97. Szmit A.: *Analiza przeżywalności startupów powstałych w ramach projektów POKL w Fundacji Inkubator w Łodzi*, Depta A. (red.), Problemy i perspektywy zarządzania w społeczeństwie ryzyka oraz zagadnienia jakości życia, Monografie Politechniki Łódzkiej, Łódź 2016, ISBN 978-83-7283-794-3, ss. 7-16.
98. Szuldrzyński M., Dąbrowska Z.: *Jarosław Kaczyński: Nie chcemy podnosić podatków* [w:] „Rzeczpospolita” z 15.12.2016, <http://www.rp.pl/Wywiady/161219428-Nie-chcemy-podnosic-podatkow.html>
99. Trocki M., Grucza B., Bukłaha E.: *Zarządzanie projektem europejskim*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2007.
100. Trzcíński R.: *Wykorzystanie techniki propensity score matching w badaniach ewaluacyjnych*, PARP, Warszawa 2009.
101. Urząd Marszałkowski w Łodzi, Ocena efektywności i skuteczności projektów realizowanych w ramach Priorytetu VI, VIII Poddziałanie 6.1.1, Działanie 6.2, 8.1 na rozwój postaw przedsiębiorczych w województwie łódzkim. Raport końcowy. 7 Grudzień 2011, Łódź 2011, http://pokl.wup.lodz.pl/images/pliki/raporty/raport_postawy_przedsiębiorcze-poddziałanie611_działania62_i_81.doc, dostęp: 20 czerwca 2014.
102. Waśniewski P.: *Kluczowe czynniki sukcesu jako podstawa pomiaru dokonań*, [w:] *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia* nr 2/2016 (80), cz. 1, ss. 163-176, http://www.wneiz.pl/nauka_wneiz/frfu/80-2016/FRFU-80-cz1-163.pdf
103. Wiśniewska A., Liczmańska K.: *Definicyjne cechy klastrów a kluczowe czynniki sukcesu*, W. Harasim (red.): *Człowiek i organizacja – dylematy współczesnego zarządzania*, Wyższa Szkoła Promocji, Warszawa 2014, www.wsp.pl/file/1237_934852359.pdf
104. Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi (2011), Ocena wpływu realizacji projektów w Priorytecie VI i VII na aktywność zawodową osób w wieku 45-64. Raport końcowy. Badanie dla Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Łodzi. Wrzesień 2011 http://pokl.wup.lodz.pl/images/stories/pliki/rk_psdab.pdf
105. Wronka M.: (2009), *Identification of Critical Success Factors of Social Enterprises – Research Results*, [w:] *Management*, University of Zielona Góra, Volume 13(1), ss. 113-128.
106. Wronka M.: *Kluczowe czynniki sukcesu przedsiębiorstw ekonomii społecznej*, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, http://rops-katowice.pl/dopobrania/2013.11.26_wronka_art.pdf
107. Zhang Z.: *High-Tech Start-Ups and Industry Dynamics in Silicon Valley*, Public Policy Institute of California, 2003, http://www.ppic.org/content/pubs/report/R_703JZR.pdf

Załącznik 1

Treść kwestionariusza ankiety

Ankieta dla uczestników projektów realizowanych przez Fundację Inkubator

1. Płeć*

☐

Kobieta

☐

Mężczyzna

2. Wiek w chwili przystąpienia do projektu

3. Wykształcenie w chwili przystąpienia do projektu*

☐

podstawowe

☐

gimnazjalne

☐

ponadgimnazjalne

☐

pomaturalne

☐

wyższe

4. Obszar zamieszkiwania w chwili przystąpienia do projektu*

☐

miejski

☐

wiejski

5. Status osoby na rynku pracy w chwili przystąpienia do projektu*

☐

bezrobotny (przejdź do pytania 5a)

☐

nieaktywny zawodowo (przejdź do pytania 5b)

☐

zatrudniony (przejdź do pytania 5c)

5a. Osoba długotrwale bezrobotna?

☐

tak

☐

nie

(przejdź do pytania 6)

5b. Osoba ucząca się lub kształcąca?

☐

tak

☐

nie

(przejdź do pytania 6)

5c. Zatrudniony, w tym:

- ☐ Rolnik
- ☐ Samozatrudniony
- ☐ Zatrudniony w mikroprzedsiębiorstwie
- ☐ Zatrudniony w małym przedsiębiorstwie
- ☐ Zatrudniony w średnim przedsiębiorstwie
- ☐ Zatrudniony w dużym przedsiębiorstwie
- ☐ Zatrudniony w administracji publicznej
- ☐ Zatrudniony w organizacji pozarządowej

(przejdź do pytania 6)

6. Proszę wskazać podstawowy rodzaj Pana/Pani działalności:

- A. ROLNICTWO, LEŚNICTWO, ŁOWIECTWO I RYBACTWO
- B. GÓRNICTWO I WYDOBYWANIE
- C. PRZETWÓRSTWO PRZEMYSŁOWE
- D. WYTWARZANIE I ZAOPATRYWANIE W ENERGIĘ ELEKTRYCZNĄ, GAZ, PARĘ WODNĄ, GORCĄ WODĘ I POWIETRZE DO UKŁADÓW KLIMATYZACYJNYCH
- E. DOSTAWA WODY; GOSPODAROWANIE CIEKAMI I ODPADAMI ORAZ DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z REKULTYWACJĄ
- F. BUDOWNICTWO
- G. HANDEL HURTOWY I DETALICZNY; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, WŁĄCZAJĄC MOTOCYKLE
- H. TRANSPORT I GOSPODARKA MAGAZYNOWA
- I. DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z ZAKWATEROWANIEM I USŁUGAMI GASTRONOMICZNYMI
- J. INFORMACJA I KOMUNIKACJA
- K. DZIAŁALNOŚĆ FINANSOWA I UBEZPIECZENIOWA
- L. DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI
- M. DZIAŁALNOŚĆ PROFESJONALNA, NAUKOWA I TECHNICZNA
- N. DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE USŁUG ADMINISTROWANIA I DZIAŁALNOŚĆ WSPIERAJĄCA
- O. ADMINISTRACJA PUBLICZNA I OBRONA NARODOWA; OBOWIĄZKOWE ZABEZPIECZENIE SPOŁECZNE
- P. EDUKACJA
- Q. OPIEKA ZDROWOTNA I POMOC SPOŁECZNA
- R. DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z KULTURĄ, ROZRYWKĄ I REKREACJĄ
- S. POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA
- T. GOSPODARSTWA DOMOWE ZATRUDNIAJĄCE PRACOWNIKÓW; GOSPODARSTWA DOMOWE PRODUKUJĄCE WYROBY I ŚWIADCZĄCE USŁUGI NA WŁASNE POTRZEBY
- U. ORGANIZACJE I ZESPOŁY EKSTERYTORIALNE

lub proszę podać kod PKD:

7. Czy przed przystąpieniem do projektu prowadził Pan/Pani działalność gospodarczą?*

☐ tak (przejdź do pytania 7a)

☐ nie (przejdź do pytania 8)

7a. Jaki był podstawowy rodzaj Pana/Pani wcześniejszej działalności?
lub proszę podać kod PKD wcześniejszej działalności gospodarczej

- A. ROLNICTWO, LEŚNICTWO, ŁOWIECTWO I RYBACTWO
- B. GÓRNICTWO I WYDOBYWANIE
- C. PRZETWÓRSTWO PRZEMYSŁOWE
- D. WYTWARZANIE I ZAOPATRYWANIE W ENERGIĘ ELEKTRYCZNĄ, GAZ, PARĘ WODNĄ, GORĄCĄ WODĘ I POWIETRZE DO UKŁADÓW KLIMATYZACYJNYCH
- E. DOSTAWA WODY; GOSPODAROWANIE ŚCIEKAMI I ODPADAMI ORAZ DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z REKULTYWACJĄ
- F. BUDOWNICTWO
- G. HANDEL HURTOWY I DETALICZNY; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, WŁĄCZAJĄC MOTOCYKLE
- H. TRANSPORT I GOSPODARKA MAGAZYNOWA
- I. DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z ZAKWATEROWANIEM I USŁUGAMI GASTRONOMICZNYMI
- J. INFORMACJA I KOMUNIKACJA
- K. DZIAŁALNOŚĆ FINANSOWA I UBEZPIECZENIOWA
- L. DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI
- M. DZIAŁALNOŚĆ PROFESJONALNA, NAUKOWA I TECHNICZNA
- N. DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE USŁUG ADMINISTROWANIA I DZIAŁALNOŚĆ WSPIERAJĄCA
- O. ADMINISTRACJA PUBLICZNA I OBRONA NARODOWA; OBOWIĄZKOWE ZABEZPIECZENIA SPOŁECZNE
- P. EDUKACJA
- Q. OPIEKA ZDROWOTNA I POMOC SPOŁECZNA
- R. DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z KULTURĄ, ROZRYWKĄ I REKREACJĄ
- S. POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA
- T. GOSPODARSTWA DOMOWE ZATRUDNIAJĄCE PRACOWNIKÓW; GOSPODARSTWA DOMOWE PRODUKUJĄCE WYROBY I ŚWIADCZĄCE USŁUGI NA WŁASNE POTRZEBY
- U. ORGANIZACJE I ZESPOŁY EKSTERYTORIALNE

8. Czy w najbliższej rodzinie ktoś prowadził działalność gospodarczą, w chwili kiedy przystępował Pan/Pani do projektu?*

- ☐ tak (przejdź do pytania 8a)
- ☐ nie (przejdź do pytania 9)

8a. Jeśli tak, to czy ta działalność była:

- ☐ bezpośrednio związana z Pana/Pani działalnością
- ☐ pośrednio związana z Pana/Pani działalnością
- ☐ niezwiązana z Pana/Pani działalnością

9. Czy Pana/Pani wykształcenie w chwili przystąpienia do projektu było:*

- ☐ bezpośrednio związane z Pana/Pani działalnością
- ☐ pośrednio związane z Pana/Pani działalnością
- ☐ niezwiązane z Pana/Pani działalnością

10. Czy Pana/Pani wcześniejsze doświadczenie zawodowe w chwili przystąpienia do projektu było:*

- ☐ bezpośrednio związane z Pana/Pani działalnością
- ☐ pośrednio związane z Pana/Pani działalnością
- ☐ niezwiązane z Pana/Pani działalnością
- ☐ brak wcześniejszego doświadczenia zawodowego

11. Czy Pana/Pani uczestnictwo w projekcie miało wpływ na założenie własnej firmy?*

- ☐ zdecydowanie tak
- ☐ raczej tak
- ☐ raczej nie
- ☐ zdecydowanie nie

12. Czy bez środków z UE podjąłby Pan/Pani decyzję o rozpoczęciu działalności gospodarczej?*

- ☐ tak
- ☐ nie

13. Czy uzyskane wsparcie finansowe na rozpoczęcie działalności było wystarczające?*

- ☐ tak - otrzymane wsparcie w całości pokryło inwestycje i koszty związane z rozpoczęciem działalności
- ☐ nie - konieczne było pozyskanie dodatkowych środków

☐ nie - konieczne było zmniejszenie skali planowanych inwestycji
14. Czy korzystał/a Pan/Pani z innych źródeł finansowych na rozpoczęcie działalności?*

- ☐ tak (przejdź do pytania 14a)
☐ nie (przejdź do pytania 15)

14a. Proszę wskazać z jakich dodatkowych źródeł finansowania Pan/Pani korzystał/a?:* Możliwość zaznaczenia więcej niż jednej odpowiedzi

- ☐ środki własne
☐ pożyczka od rodziny
☐ pożyczka od znajomych
☐ kredyt bankowy
☐ leasing
☐ dotacje samorządowe
☐ Inne:

14b. Co jest dla Pana/Pani najważniejsze przy wyborze zewnętrznego źródła finansowania?

Proszę ocenić w skali od 1 do 5, gdzie: 1 – nie jest ważne, 2 – jest mało ważne, 3 – ani ważne ani nieważne, 4 – ważne, 5 – jest bardzo ważne.

Koszt pozyskanych środków*

- | | | | | |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Polecenie przez znajomych*

- | | | | | |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Wysokość jednorazowej raty do spłacenia*

- | | | | | |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Wysokość możliwych do pozyskania środków*

- | | | | | |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Konieczność i wysokość wkładu własnego*

1 2 3 4 5

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Termin otrzymania dofinansowania – przed/w trakcie/po inwestycji*

1 2 3 4 5

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Wiarygodność instytucji finansującej*

1 2 3 4 5

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Dostępność informacji na temat danego źródła finansowania*

1 2 3 4 5

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Liczba wymaganych dokumentów do złożenia*

1 2 3 4 5

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

14c. Czy natrafił/natrafiła Pan/Pani na jakieś problemy przy staraniu się o zewnętrzne środki finansowania?*

☐ tak

☐ nie

14d. Na jakie problemy natrafił/natrafiła Pan/Pani przy staraniu się o zewnętrzne środki finansowania?* Możliwość zaznaczenia więcej niż jednej odpowiedzi

☐ bardzo duża liczba dokumentów do wypełnienia

☐ niezrozumiały język dokumentów

☐ brak osoby, która by wytłumaczyła i pomogła w uzupełnieniu wniosku

☐ zbyt wysokie wymagania wobec wnioskodawcy

☐ brak przekazywania informacji

☐ Inne:

15. Jakie Pana/Pani zdaniem są przeszkody na etapie założenia własnej firmy:*

Możliwość zaznaczenia więcej niż jednej odpowiedzi

☐ brak lub niewystarczające środki finansowe

☐ brak odpowiedniej wiedzy z zakresu zarządzania firmą

☐ brak doświadczenia

- ☐ załatwianie formalności
- ☐ duża biurokracja w urzędach
- ☐ częste zmiany przepisów prawa
- ☐ Inne:

16. Jakiego Pana/Pani zdaniem są przeszkody na etapie prowadzenia własnej firmy: *
Możliwość zaznaczenia więcej niż jednej odpowiedzi

- ☐ duża konkurencja
- ☐ trudności z pozyskiwaniem klientów
- ☐ brak popytu na produkty/usługi
- ☐ wysokie koszty prowadzenia firmy
- ☐ Inne:

17. Które z czynności sprawiały/sprawiają Panu/Pani największą trudność? * Możliwość zaznaczenia więcej niż jednej odpowiedzi

- ☐ załatwianie formalności w urzędach
- ☐ problemy prawne
- ☐ marketing
- ☐ pozyskiwanie klientów
- ☐ księgowość
- ☐ zapewnienie przewagi konkurencyjnej firmy
- ☐ Inne:

18. Które z form wsparcia Pana/Pani zdaniem są najbardziej przydatne: * Możliwość zaznaczenia więcej niż jednej odpowiedzi

- ☐ szkolenia
- ☐ poradnictwo, doradztwo zawodowe
- ☐ jednorazowe wsparcie na rozpoczęcie działalności gospodarczej
- ☐ wsparcie finansowe pomostowe
- ☐ wsparcie finansowe pomostowe przedłużone
- ☐ Inne:

19. Proszę wskazać z których typów reklamy Pan/Pani korzystała przy promocji firmy: * Możliwość zaznaczenia więcej niż jednej odpowiedzi

- ☐ reklama internetowa (strona www, banery)

- ☐ reklama telewizyjna (telewizyjny spot reklamowy)
- ☐ reklama prasowa
- ☐ reklama radiowa
- ☐ billboard
- ☐ Inne:

20. Czy Pana/Pani firma posiada własną stronę internetową?*

- ☐ tak
- ☐ nie

21. Proszę wskazać lokalizację Pana/Pani firmy (oddział główny):*

- ☐ wieś
- ☐ miasto do 5 tys. mieszkańców
- ☐ miasto od 5 do 50 tys. mieszkańców
- ☐ miasto od 50 – 200 tys. mieszkańców
- ☐ miasto powyżej 200 tys. mieszkańców

22. Proszę podać obecny status Pana/Pani działalności:*

- ☐ prowadzę nadal działalność gospodarczą (przejdź do pytania 22a)
- ☐ mam zawieszoną działalność gospodarczą (prześlij)
- ☐ nie prowadzę działalności gospodarczej (prześlij)

22a. Jak ocenia Pan/Pani obecną sytuację Pana/Pani firmy?*

- ☐ zdecydowanie pewna – nie występuje ryzyko upadłości
- ☐ raczej pewna – występuje niewielkie ryzyko upadłości
- ☐ raczej niepewna – występuje realne ryzyko upadłości
- ☐ zdecydowanie niepewna – występuje poważne zagrożenie upadłości

(prześlij)

*Wymagane

Załącznik 2

Regulamin rekrutacji do projektu

„Młodzi na start”¹⁰⁷

NR POKL.06.02.00-10-048/12

§ 1

Postanowienia ogólne

1. Niniejszy regulamin określa procedurę i kryteria rekrutacji w ramach projektu „Młodzi na start”, który jest realizowany przez Fundację Inkubator w Łodzi na podstawie umowy Nr UDA-POKL.06.02.00-10-048/12-00 podpisanej z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Łodzi, w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki na lata 2007-2013, Priorytetu VI „Rynek pracy otwarty dla wszystkich”, Działanie 6.2 „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia” Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki.
2. Projekt jest realizowany w okresie od 01.11.2012 r. do 31.08.2014 r. na terenie województwa łódzkiego.
3. Niniejszy regulamin nie stanowi dokumentu, który regulować będzie proces udzielania wsparcia finansowego na uruchomienie działalności gospodarczej oraz finansowego wsparcia pomostowego, a także rozliczenia ww. rodzajów wsparcia. Zagadnienia związane z przyznawaniem wsparcia finansowego na uruchomienie działalności gospodarczej oraz finansowego wsparcia pomostowego określać będzie *Regulamin przyznawania środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości*, który zostanie udostępniony na stronie www projektu oraz w siedzibie realizatora projektu.

§ 2

Słownik pojęć

Użyte w niniejszym regulaminie pojęcia oznaczają:

Projekt – projekt „Młodzi na start” realizowany przez Fundację Inkubator w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Działanie 6.2 „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia”.

Beneficjent – Realizator projektu - Fundacja Inkubator (FI).

¹⁰⁷ Pełna dokumentacja projektu znajduje się pod adresem www.mlodziinstart.inkubator.org.pl.

Uczestnik projektu – osoba fizyczna zamierzająca rozpocząć prowadzenie działalności gospodarczej, otrzymująca wsparcie od Beneficjenta w wyniku realizacji projektu.

Beneficjent Pomocy – uczestnik projektu, który rozpoczął prowadzenie działalności gospodarczej w trakcie realizacji i projektu i otrzymał w związku z tym pomoc publiczną (bezpośredni odbiorca pomocy). **Biuro projektu** – biuro realizatora projektu, mieszczące się w siedzibie Fundacji Inkubator, w Łodzi przy ul. Piotrkowskiej 114.

Działalność gospodarcza – zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły (Ustawa z dnia 2 lipca 2004r. o swobodzie działalności gospodarczej).

IP2 – Instytucja Pośrednicząca II stopnia PO KL (Instytucja Wdrażająca) – w województwie łódzkim rolę tę dla priorytetu VI i VII PO KL pełni Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi.

Kandydat – osoba ubiegająca się o udział w Projekcie/biorąca udział w procesie rekrutacji.

Komisja Rekrutacyjna (KR) – zespół powołany przez Fundację Inkubator odpowiedzialny za ocenę kandydatów w procesie rekrutacji.

Dzień przystąpienia do projektu – dzień podpisania deklaracji uczestnictwa w projekcie – zgodnie z harmonogramem projektu planowany termin podpisania deklaracji udziału: luty 2012 roku.

Strona www projektu – strona internetowa pod adresem <http://www.mlodzina-start.inkubator.org.pl/> na której zamieszczane będą wszystkie informacje i dokumenty dotyczące projektu.

Zespół Zarządzający Projektem (ZZP) – zespół realizujący projekt, powołany przez Prezesa Fundacji Inkubator.

§ 3

Formy wsparcia realizowane w ramach projektu

1. W ramach projektu zorganizowane zostaną 2 edycje naboru – ogółem 40 osób, w tym 20 kobiet i 20 mężczyzn; 20 osób w każdej edycji, w tym 10 kobiet i 10 mężczyzn.
2. W ramach projektu przewidziano następujące formy wsparcia dla jego uczestników:

- szkolenie z zakresu podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej w wymiarze 60 godz./osobę,
- doradztwo indywidualne w wymiarze 6 godz./osobę, w tym doradztwo zawodowe – 1 godz./osobę
- i doradztwo biznesowe – 5 godz./osobę,
- wsparcie finansowe na uruchomienie działalności gospodarczej w wysokości do 20 000 zł/osobę dla min. 36 osób (18 osób w każdej edycji),
- podstawowe finansowe wsparcie pomostowe w wysokości do 1 000 zł/m-c na osobę dla 36 osób (18 osób w każdej edycji), wypłacane przez okres 6 m-cy,
- przedłużone finansowe wsparcie pomostowe w wysokości do 1 000 zł/m-c na osobę dla 18 osób
- 9 osób w każdej edycji), wypłacane przez kolejne 6 m-cy.

§ 4

Uczestnicy projektu

1. Uczestnikami projektu mogą być wyłącznie pozostające bez zatrudnienia (bezrobotne/nieaktywne zawodowo) młode osoby fizyczne – do 25 roku życia, które uczą się lub zamieszkują na terenie województwa łódzkiego (w rozumieniu art. 25 Kodeksu Cywilnego). Zgodnie z art. 25 Kodeksu Cywilnego miejscem zamieszkania osoby fizycznej jest miejscowość, w której osoba ta przebywa z zamiarem stałego pobytu.
2. Przez osobę pozostającą bez zatrudnienia rozumie się osobę w wieku powyżej 15 roku życia niezatrudnioną, niewykonyującą innej pracy zarobkowej, zdolną i gotową do podjęcia zatrudnienia lub innej pracy zarobkowej w co najmniej połowie wymiaru czasu pracy, w tym osobę zarejestrowaną we właściwym dla miejsca zamieszkania (stałego lub czasowego) powiatowym urzędzie pracy jako bezrobotną, o której mowa w art. 2 ust. 2 pkt a-k ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz.U. z 2008 r. Nr 69, poz. 415, z późn. zm.). Jako osobę pozostającą bez zatrudnienia należy uznać również osobę w wieku powyżej 64 roku życia, o ile adresowane do niej wsparcie jest ściśle powiązane z przygotowaniem do podjęcia zatrudnienia oraz osoba ta zadeklaruje gotowość podjęcia zatrudnienia po zakończeniu udziału w projekcie.
3. Uczestnikiem projektu nie może być osoba, która¹:
 - a) w okresie 12 miesięcy poprzedzających dzień przystąpienia do projektu była zarejestrowana w Ewidencji Działalności Gospodarczej, Krajowym Rejestrze Sądowym, Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej, lub prowadziła działalności na podstawie odrębnych przepisów (w tym m.in. działalność adwokacką, komorniczą lub oświatową),

¹ Warunki określone w podpunktach a – h muszą zostać spełnione łącznie przez każdą osobę ubiegającą się o udział w projekcie „Młodzi na start”.

- b) jest współnikiem spółki osobowej, jednoosobowej spółki kapitałowej lub członkiem spółdzielni (nie dotyczy spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych (banków spółdzielczych) oraz spółdzielni mieszkaniowych, jeżeli członek nie osiąga przychodu z tytułu członkostwa),
 - c) jest osobą zatrudnioną w ciągu ostatnich 2 lat (przed rozpoczęciem realizacji projektu) u Beneficjenta, partnera lub wykonawcy, albo jest osobą, którą łączy lub łączył z Beneficjentem i/lub pracownikiem Beneficjenta, partnera lub wykonawcy: związek małżeński, stosunek pokrewieństwa lub powinowactwa (w linii prostej bez ograniczeń, a w linii bocznej do drugiego stopnia) lub związek z tytułu przysposobienia, opieki bądź kurateli,
 - d) nie posiada pełnej zdolności do czynności prawnych,
 - e) posiada zaległości w zapłacie podatków bądź składek na ubezpieczenia społecznego lub zdrowotnego, lub został przeciwko niej wystawiony tytuł wykonawczy,
 - f) korzysta równolegle z innych środków publicznych na rozpoczęcie działalności gospodarczej, w tym szczególności środków Funduszu Pracy, Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON) lub środków udzielanych w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki lub innych programów,
 - g) została ukarana karą zakazu dostępu do środków, o których mowa w art. 5 ust. 3 pkt. 1-4 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. Nr 157, poz. 1240, z późn. zm.),
 - h) byłaby w stanie rozpocząć prowadzenie działalności gospodarczej bez wsparcia z Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS). Zgodnie z zasadą zapobiegania występowaniu zjawiska zwanego efekt creamingu, pomoc finansowa powinna być kierowana wyłącznie do osób, które nie rozpoczęłyby działalności gospodarczej bez wsparcia ze środków EFS.
4. Warunki, o których mowa powyżej kandydujący do uczestnictwa w projekcie potwierdzają składając Beneficjentowi, nie później niż z chwilą podpisania deklaracji uczestnictwa w projekcie, odpowiednie oświadczenia.

§ 5

Zakres rekrutacji

1. W ramach projektu zorganizowane zostaną 2 edycje naboru – ogółem 40 osób, w tym 20 kobiet i 20 mężczyzn; 20 osób w każdej edycji, w tym 10 kobiet i 10 mężczyzn w następujących terminach:
 - I edycja – termin przyjmowania formularzy kwalifikacyjnych: **10.12.2012 – 21.12.2012 r.**
 - II edycja – planowany termin przyjmowania formularzy kwalifikacyjnych: **11.03.2013 – 22.03.2013 r.**

2. Rekrutacja jest prowadzona oddzielnie dla każdej edycji projektu.
3. Rekrutacja do projektu prowadzona jest przez realizatora na terenie województwa łódzkiego w oparciu o działania promocyjne, realizowane poprzez stronę internetową projektu, dystrybucję plakatów i ulotek, zamieszczanie ogłoszeń prasowych oraz udzielanie informacji w biurze projektu.
4. Rekrutacja do projektu ma charakter otwarty, prowadzona będzie w sposób bezstronny, zgodnie z warunkami podanymi w niniejszym regulaminie.
5. Rekrutacja przebiegać będzie zgodnie z polityką równych szans i koncepcją zrównoważonego rozwoju.
6. Realizator zakłada równy dostęp do projektu osób do 25 roku życia, uczących się lub zamieszkujących na obszarach miejskich, miejsko-wiejskich oraz wiejskich województwa łódzkiego, bez względu na płeć, znajdujących się w grupie potencjalnych uczestniczek/uczestników.

§ 6

Proces rekrutacji

1. Procedura rekrutacji obejmuje następujące etapy:
 1. Przyjmowanie formularzy kwalifikacyjnych,
 2. Ocena formalna formularzy,
 3. Ocena merytoryczna formularzy,
 4. Test predyspozycji przedsiębiorczych,
 5. Rozmowa kwalifikacyjna,
 6. Wybór grupy docelowej – podjęcie decyzji przez Komisję Rekrutacyjną o zakwalifikowaniu do udziału w projekcie.

1.1. Przyjmowanie formularzy kwalifikacyjnych

- a) Terminy *przyjmowania* formularzy kwalifikacyjnych dla poszczególnych edycji projektu określone zostały w § 5 pkt.1 niniejszego regulaminu.
- b) Zgłoszenie udziału w projekcie następuje poprzez złożenie wersji papierowej formularza kwalifikacyjnego:
 - ✓ w biurze realizatora projektu – Fundacja Inkubator, 90-006 Łódź, ul. Piotrkowska 114, I piętro, pokój nr 14, w godzinach pracy biura (poniedziałek – piątek 9.00-15.00),
 - ✓ bądź za pośrednictwem poczty tradycyjnej na adres: Fundacja Inkubator, 90-006 Łódź, ul. Piotrkowska 114. W przypadku przesyłania drogą pocztową decyduje data wpływu formularza do realizatora projektu.

Uwaga: Przyjmowanie formularzy jest zaplanowane na 10 dni roboczych. W sytuacji, gdy liczba złożonych formularzy przekroczy sześciokrotnie ilość miejsc w danej edycji projektu (tj. 120 formularzy), przyjmowanie formularzy zostanie zakończone wcześniej. W przypadku zbyt małej ilości zgłoszeń realizator przewiduje możliwość przedłużenia terminu przyjmowania formularzy lub ogłoszenie dodatkowego naboru. Informacja na ten temat zostanie opublikowana na stronie internetowej projektu oraz będzie dostępna w siedzibie realizatora projektu.

- c) *Regulamin rekrutacji i formularz kwalifikacyjny* (załącznik nr 1 do regulaminu rekrutacji) zostaną zamieszczone na stronie internetowej projektu <http://www.mlodzinastart.inkubator.org.pl> oraz udostępnione w biurze projektu na co najmniej 10 dni roboczych przed planowanym terminem rozpoczęcia przyjmowania formularzy kwalifikacyjnych.
- d) Zgłoszenie udziału w projekcie następuje poprzez złożenie/przesłanie pocztą tradycyjną formularza kwalifikacyjnego w wersji papierowej, w miejscu i w terminie wskazanym w pkt. b. Formularze, które wpłyną przed lub po terminie, zostaną przesłane faksem lub pocztą elektroniczną, nie będą podlegały rozpatrzeniu. Kandydat nie ma obowiązku składania formularza osobiście.
- e) Złożone formularze będą rejestrowane poprzez nadanie numeru identyfikacyjnego. Złożenie formularza zostanie potwierdzone poprzez pisemne poświadczenie jego złożenia.
- f) Po złożeniu formularz nie podlega zwrotowi.
- g) Jeden kandydat może złożyć wyłącznie jeden formularz kwalifikacyjny. Złożenie każdego kolejnego formularza przez tego samego kandydata skutkować będzie pozostawieniem go bez rozpatrzenia. W przypadku złożenia więcej niż jednego formularza decydować będzie nadany numer identyfikacyjny – zakwalifikuje się ten formularz, który posiada najniższy numer identyfikacyjny, pozostałe formularze nie zostaną rozpatrzone

1.2. Ocena formalna formularzy kwalifikacyjnych. Formularz kwalifikacyjny sprawdzany jest pod kątem spełnienia wymogów formalnych na zasadzie spełnia/nie spełnia (postać „0-1”), według następujących kryteriów:

a) **Kryteria formalne, które musi spełniać formularz kwalifikacyjny:**

- ✓ złożony w oryginale – przez oryginał formularza kwalifikacyjnego należy rozumieć zachowanie wszystkich zawartych we wzorze punktów i tabel oraz pozostawienie wszystkich zamieszczonych we wzorze logo-typów,

- ✓ musi mieć ponumerowane strony,
- ✓ musi być parafowany na każdej stronie oraz podpisany na ostatniej stronie (obowiązkowo imię i nazwisko) wraz z datą we wskazanym miejscu,
- ✓ musi być wypełniony w języku polskim: **komputerowo** (preferowane czcionki to Times New Roman lub Arial o rozmiarze nie mniejszym niż 10) bądź **odręcznie**, ale czytelnie – **wyłącznie drukowanymi literami**.

b) Kryteria formalne, które musi spełniać kandydat:

- ✓ jest osobą pozostająca bez zatrudnienia (tj. osobą bezrobotną zarejestrowaną w PUP lub nieaktywną zawodowo),
- ✓ w wieku do 25 lat,
- ✓ uczy się lub zamieszkuje (w rozumieniu art. 25 Kodeksu Cywilnego) na terenie województwa łódzkiego,
- ✓ w okresie 12 miesięcy poprzedzających dzień nie był zarejestrowany w Ewidencji Działalności Gospodarczej, Krajowym Rejestrze Sądowym, Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej, lub nie prowadził działalności na podstawie odrębnych przepisów (w tym m.in. działalności adwokackiej, komorniczej lub oświatowej)
- ✓ nie jest współnikiem spółki osobowej, jednoosobowej spółki kapitałowej lub członkiem spółdzielni (nie dotyczy spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych (banków spółdzielczych) oraz spółdzielni mieszkaniowych, jeżeli członek nie osiąga przychodu z tytułu członkostwa),
- ✓ posiada pełną zdolność do czynności prawnych,
- ✓ nie korzysta równolegle z innych środków publicznych na rozpoczęcie działalności gospodarczej, w tym w szczególności środków Funduszu Pracy, Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych lub środków udzielanych w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki lub innych programów,
- ✓ nie posiada zaległości w zapłacie podatków lub składek ubezpieczenia społecznego czy zdrowotnego, ani nie toczy się przeciwko niemu postępowanie sądowe lub administracyjne bądź nie został przeciwko niej wystawiony tytuł wykonawczy,
- ✓ nie jest osobą zatrudnioną w ciągu ostatnich 2 lat (przed rozpoczęciem realizacji projektu)
- ✓ u Beneficjenta, partnera lub wykonawcy, ani nie jest osobą, którą łączy lub łączył z Beneficjentem i/lub pracownikiem Beneficjenta, partnera lub wykonawcy: związek małżeński, stosunek pokrewieństwa lub powinowactwa (w linii prostej bez ograniczeń, a w linii bocznej do drugiego stopnia) lub związek z tytułu przysposobienia, opieki bądź kurateli,

- ✓ nie jest osobą zaangażowaną w realizację projektu jako pracownik lub strona umowy cywilnoprawnej po stronie: realizatora projektu, jego partnera lub wykonawcy,
- ✓ nie jest osobą karaną karą zakazu dostępu do środków, o których mowa w art.5 ust. 3 pkt. 1-4 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. Nr 157, poz. 1240, z późn. zm.),
- ✓ jest osobą, która nie jest w stanie rozpocząć prowadzenia działalności gospodarczej bez uzyskania wsparcia ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego,
- ✓ zapoznał się z niniejszym regulaminem oraz Regulaminem przyznawania środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości.

c) Kryteria formalne dotyczące planowanej do uruchomienia w ramach projektu działalności gospodarczej:

- ✓ kandydat zamierza rozpocząć i prowadzić działalność gospodarczą przez minimum 12 m-cy na terenie województwa łódzkiego,
- ✓ planowana działalność nie podlega wykluczeniu tzn. spełnia warunki określone Rozporządzeniem Ministra Rozwoju Regionalnego z dn. 15 grudnia 2010 r. w sprawie udzielenia pomocy publicznej w ramach PO KL (Dz.U. Nr 239, Poz. 1598).

Oceny formalnej formularzy kwalifikacyjnych dokonuje wyznaczony przez Koordynatora Projektu pracownik/cy ZZP, który sprawdza, czy złożone w ramach procesu rekrutacji formularze spełniają wszystkie kryteria formalne określone w § 6, pkt.1.2. a-c regulaminu rekrutacji. Ocena formalna dokonywana jest przy pomocy **Karty oceny formalnej formularza kwalifikacyjnego**, stanowiącej załącznik nr 2 do niniejszego regulaminu.

Procedura rekrutacji przewiduje możliwość **jednorazowego uzupełnienia braków formalnych** wymienionych w § 6, pkt.1.2 a-c przedmiotowego regulaminu. W terminie 3 dni roboczych od dokonania oceny formalnej kandydat jest wzywany telefonicznie i mailowo do biura projektu w celu uzupełnienia braków. Od dnia otrzymania informacji o brakach formalnych, kandydat ma 3 dni robocze na ich uzupełnienie. Nieuzupełnienie braków w wyznaczonym terminie powoduje, że formularz otrzymuje klauzulę „*odrzucony z przyczyn formalnych*” wraz z uzasadnieniem i nie zostaje przekazany do oceny merytorycznej.

1.3. Ocena merytoryczna formularzy kwalifikacyjnych

Ocenie merytorycznej podlega każdy formularz kwalifikacyjny, który uzyskał pozytywny wynik oceny formalnej. Ocena merytoryczna formularzy kwalifikacyjnych przeprowadzana jest w oparciu o następujące kryteria:

Ocena kandydata pod kątem planowanej do uruchomienia w ramach projektu działalności gospodarczej:

- ✓ wykształcenie przydatne/związane z prowadzeniem działalności gospodarczej lub profilem podejmowanej działalności, potwierdzone uzyskanym dokumentem, np. świadectwem ukończenia szkoły, dyplomem, itp. (0 pkt. – nieprzydatne/niezwiązane, 2 pkt. – częściowo związane/częściowo przydatne, 4 pkt. – przydatne/związane),
- ✓ dodatkowe kwalifikacje np. ukończone kursy, szkolenia, przydatne/związane z prowadzeniem działalności gospodarczej lub profilem podejmowanej działalności, potwierdzone odpowiednim dokumentem np.: certyfikatem, zaświadczeniem, dyplomem, uprawnieniami itp. (za każdy posiadany 1 pkt. – max 3 pkt.),
- ✓ dodatkowe umiejętności np. obsługi komputera, przydatne/związane z prowadzeniem działalności gospodarczej lub profilem podejmowanej działalności (za każdą 1 pkt. – max 4 pkt.),

Ocena pomysłu (ocena na podstawie Części II formularza „Opis planowanego przedsięwzięcia”):

- ✓ realność/trwałość/racjonalność wydatków i posiadane zasoby oraz stopień przygotowania do inwestycji – od 0 do 9 pkt.

Komisja Rekrutacyjna przyznaje punkty w zakresie następujących elementów składowych oceny pomysłu:

- realność pomysłu: 0-3 pkt.
- trwałość pomysłu: 0-3 pkt.
- racjonalność wydatków i posiadane zasoby oraz stopień przygotowania do inwestycji: 0-3 pkt.

Ocena merytoryczna przeprowadzana jest przez Komisję Rekrutacyjną (KR) powołaną przez Prezesa Fundacji Inkubator. Każdy formularz oceniany jest przez 2 osoby, wchodzące w skład KR. Ocena merytoryczna dokonywana jest niezależnie przez każdego z członków KR. Z dwóch niezależnych ocen wyciągana jest średnia arytmetyczna. Oceniane kryteria wraz z punktacją określone są w §6, pkt. 1.3. W wyniku oceny merytorycznej formularza kandydat na uczestnika w projekcie może uzyskać maksymalnie **20 punktów** (średnia ocen 2 członków KR).

Ocena merytoryczna dokonywana jest przy pomocy **Karty oceny merytorycznej formularza kwalifikacyjnego** (załącznik nr 3 do regulaminu rekrutacji), z systemem punktacji zawartym w §6, pkt. 1.3. „Ocena merytoryczna formularzy kwalifikacyjnych”. Ocena każdego kryterium zawiera pisemne uzasadnienie osób oceniających. Na uzasadnienie przyznanej liczby punktów

składają się uzasadnienia ocen za poszczególne kryteria zawarte w karcie oceny formularza kwalifikacyjnego (łącznie nie mniej niż 5 zdań). Każdemu uczestnikowi rekrutacji przysługuje prawo wglądu do dokumentów związanych z oceną złożonego przez niego formularza kwalifikacyjnego, w tym karty oceny (formalnej i/lub merytorycznej) bez ujawnienia danych pozwalających na identyfikację członków KR.

W wyniku przeprowadzonej oceny Komisja Rekrutacyjna sporządzi protokół oraz listę rankingową wraz z podaniem uzyskanej liczby punktów za poszczególne kryteria. Wyniki oceny formalno-merytorycznej formularzy kwalifikacyjnych zostaną zamieszczone na stronie internetowej projektu oraz wywieszone w biurze projektu najpóźniej w terminie 20 dni roboczych od zakończenia przyjmowania ww. formularzy. Wraz z podaniem ww. listy podany zostanie termin i miejsce przeprowadzenia testu predyspozycji przedsiębiorczych.

Test i rozmowa przewidziane są dla **50 osób**, które uzyskają największą liczbę punktów w wyniku przeprowadzonej oceny formularzy. Do ww. etapów rekrutacji może zakwalifikować się więcej osób w sytuacji, gdy uzyskają one taką samą liczbę punktów, jak osoba z pozycji nr 50 na liście kandydatów zakwalifikowanych do testu i rozmowy.

- 1.4. **Test predyspozycji przedsiębiorczych** (badanie grupowe) – na tym etapie badane są kluczowe predyspozycje i kompetencje kandydatów do prowadzenia własnej działalności gospodarczej: samoświadomość, odporność na stres, motywacja, kreatywne myślenie oraz umiejętność planowania działań. Za każdy z badanych obszarów można uzyskać maksymalnie 3 punkty, a zatem łączna ocena z testu wynosi max 15 pkt. Za przygotowanie testu i opracowanie baterii wyników odpowiedzialny jest doradca zawodowy (trzecia osoba z Komisji Rekrutacyjnej), który dokonuje oceny na **Karcie oceny**, stanowiącej załącznik nr 4 do regulaminu rekrutacji.

Uwaga: Udział w teście predyspozycji przedsiębiorczych jest warunkiem przystąpienia do rozmowy kwalifikacyjnej.

- 1.5. **Rozmowy kwalifikacyjne będą miały miejsce w biurze projektu.** Za przeprowadzenie rozmów odpowiedzialna jest 3-osobowa Komisja Rekrutacyjna (KR), w skład której wchodzi doradca zawodowy. Podczas rozmowy kwalifikacyjnej oceniane będą: pomysł na biznes, racjonalność i spójność wydatków finansowanych ze wsparcia z rozpoczęciem działalności gospodarczej oraz autoprezentacja. O dokładnym terminie rozmów kandydaci zostaną powiadomieni telefonicznie, wykorzystując numer kontaktowy wskazany w części I formularza kwalifikacyjnego. Ponadto informacja o terminie rozmów dla poszczególnych osób zamieszczona zostanie na stronie internetowej projektu. Punktacja rozmowy kwalifikacyjnej: 0-6 pkt.

Przebieg rozmowy kwalifikacyjnej zostanie udokumentowany za pomocą **Karty oceny kandydata na rozmowie kwalifikacyjnej** (załącznik nr 5 do regulaminu rekrutacji), na której zamieszczona zostanie liczba punktów za poszczególne elementy składowe oceny rozmowy kwalifikacyjnej:

- ✓ pomysł na biznes: 0-2 pkt.
- ✓ racjonalność i spójność wydatków finansowanych ze wsparcia z rozpoczęciem działalności gospodarczej: 0-2 pkt.
- ✓ autoprezentacja kandydata: 0-2 pkt.

W wyniku przeprowadzonych rozmów kwalifikacyjnych kandydat może otrzymać maksymalnie 18 punktów (suma ocen wszystkich członków Komisji).

Nadzór nad pracami członków KR sprawuje Koordynator Projektu, który może uczestniczyć w rozmowach kwalifikacyjnych z prawem zadawania pytań, bez możliwości przyznawania punktów.

- 1.6. **Wybór grupy docelowej** – KR sporządzi protokół i listy rankingowe kandydatów wraz z podaniem uzyskanej liczby punktów z podziałem na płeć (oddzielnie dla kobiet i mężczyzn). Lista rankingowa zawierająca wyniki rekrutacji zostanie zamieszczona na stronie internetowej projektu oraz wywieszona w biurze projektu, po zatwierdzeniu jej przez WUP w Łodzi.

O zakwalifikowaniu kandydata do udziału w projekcie decyduje liczba przyznanych punktów ze wszystkich etapów procesu rekrutacji (**maksymalnie 53 punkty**). Osoby, które otrzymały wyższą liczbę punktów mają pierwszeństwo przed osobami, które otrzymały niższą liczbę punktów. Do każdej edycji zostanie zakwalifikowanych 20 osób z największą liczbą punktów uzyskanych ze wszystkich etapów procesu rekrutacji: 10 kobiet z największą liczbą punktów spośród kobiet i 10 mężczyzn z największą liczbą punktów spośród mężczyzn. Kolejne osoby z każdej listy rankingowej, ocenione pozytywnie, utworzą listy rezerwowe (oddzielnie dla kobiet i mężczyzn). Aby ocenę można było uznać za ocenę pozytywną kandydat musi uzyskać min. **60% ogólnej liczby punktów (tj. 32 pkt.)**.

2. W przypadku oceny negatywnej, na którymkolwiek z etapów procesu rekrutacji, kandydat zostanie pisemnie powiadomiony o przyczynach odrzucenia z podaniem uzasadnienia oraz wyniku punktowego oceny (oddzielnie dla każdego kryterium rekrutacyjnego).
3. Decyzja **Komisji Rekrutacyjnej jest ostateczna i nie przysługuje od niej odwołanie**.
4. Wszystkie karty oceny formalnej i merytorycznej dostępne będą dla kandydatów w biurze projektu w celu zapoznania się z ich treścią i uzyskaną punktacją.

5. W ciągu 5 dni roboczych od opublikowania *Listy rankingowej*, o której mowa w pkt. 1.6, kandydat zobowiązany jest do dostarczenia do biura projektu następujących dokumentów:
 - a) Do wglądu – dokumentów potwierdzających deklarowane w formularzu kwalifikacyjnym: dane osobowe, status na rynku pracy, wykształcenie, kwalifikacje itp.
 - b) inne dokumenty określone i wskazane przez realizatora projektu.
6. Niezależnie od liczby przyznanych punktów, po weryfikacji dokumentów wymienionych w pkt. 5 realizator projektu może odmówić udziału w projekcie osobie, której dane wpisane do formularza kwalifikacyjnego nie są zgodne ze stanem faktycznym.
7. Osoby, które zakwalifikują się do udziału w projekcie w procesie rekrutacji podpisują ***Deklarację uczestnictwa w projekcie*** oraz oświadczenia i dokumenty wymagane przez IP2 i realizatora projektu (**załączniki nr 6-9 do regulaminu rekrutacji**). Dzień podpisania powyższej deklaracji traktowany jest jako dzień przystąpienia do projektu, tj. rozpoczęcie udziału uczestnika w projekcie.
8. Przed podpisaniem przez kandydata deklaracji uczestnictwa w projekcie realizator projektu zweryfikuje fakt nieposiadania przez niego wpisu do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej w okresie 12 miesięcy poprzedzających dzień przystąpienia do projektu.
9. W przypadku rezygnacji/skreślenia z listy uczestników projektu któregośkolwiek z nich, realizator projektu zastrzega sobie możliwość zakwalifikowania do ww. grupy osoby/osób, które zajmują najwyższe miejsca na listach rezerwowych, o której mowa w pkt. 1.6.

§ 7

Komisja Rekrutacyjna

1. Za przeprowadzenie procesu rekrutacji i wybór uczestników projektu odpowiedzialna jest 3-osobowa Komisja Rekrutacyjna (KR) powołana przez Prezesa Fundacji Inkubator, w skład której wchodzi:
 - doradca zawodowy (1 osoba) – odpowiedzialny za opracowanie baterii wyników testu predyspozycji przedsiębiorczych oraz przeprowadzenie rozmów,
 - 2 osoby oceniające, odpowiedzialne za ocenę merytoryczną formularzy kwalifikacyjnych oraz przeprowadzenie rozmów kwalifikacyjnych.
2. W pracach Komisji Rekrutacyjnej uczestniczą osoby dysponujące niezbędną wiedzą i kwalifikacjami umożliwiającymi właściwą ocenę przedmiotowych formularzy kwalifikacyjnych i przeprowadzenie rozmów kwalifikacyjnych.

3. Członka Komisji Rekrutacyjnej nie może łączyć z kandydatem, którego formularz ocenia, stosunek faktyczny lub prawny tego rodzaju, który mógłby budzić wątpliwości co do jego bezstronności, w szczególności członka Komisji Rekrutacyjnej nie może łączyć z osobą, której formularz on ocenia związek z tytułu:
 - ✓ małżeństwa,
 - ✓ pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej albo w linii bocznej do drugiego stopnia,
 - ✓ przysposobienia, opieki lub kurateli.
4. W razie wystąpienia okoliczności, o której mowa w ust. 3, członek Komisji Rekrutacyjnej zobowiązany jest do wyłączenia się z prac Komisji Rekrutacyjnej w ramach edycji, której okoliczność dotyczy.
5. Członek Komisji Rekrutacyjnej zobowiązany jest do nieujawniania informacji związanych z oceną formularza oraz do dołożenia należytej staranności dla zapewnienia, aby informacje dotyczące ocenianego formularza nie zostały przekazane osobom nieuprawnionym.
6. Przed przystąpieniem do oceny formularza członek Komisji Rekrutacyjnej zobowiązany jest do podpisania deklaracji bezstronności i poufności.
7. Beneficjent powiadomi IP2 o planowanym terminie poszczególnych etapów procesu rekrutacji najpóźniej w terminie 5 dni roboczych przed ich rozpoczęciem.
8. W procesie rekrutacji możliwy jest udział przedstawiciela z ramienia IP2 w roli obserwatora, z prawem wglądu do dokumentacji dotyczącej rekrutacji uczestników projektu.

§ 8

Postanowienia końcowe

1. Projekt finansowany jest ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego (85%) oraz środków budżetu państwa (15%). Uczestnik projektu nie pokrywa żadnych kosztów związanych z udziałem w projekcie.
2. Uczestnik projektu zobowiązany jest do stosowania postanowień zapisanych w niniejszym Regulaminie. Uczestnik projektu ma obowiązek powiadomienia Fundacji Inkubator o wszystkich zmianach w danych przekazanych podczas procesu rekrutacyjnego, a zwłaszcza swojego statusu na rynku pracy.

3. Niestosowanie się do postanowień niniejszego regulaminu będzie podstawą do skreślenia z listy uczestników.
4. Kwestie sporne zaistniałe w wyniku realizacji projektu rozstrzygane są przez realizatora projektu.
5. Fundacja Inkubator nie ponosi odpowiedzialności za zmiany w ustawach i rozporządzeniach dotyczących funduszy strukturalnych oraz różnice w interpretacji zapisów prawnych mogące pojawić się w trakcie realizacji projektu.
6. W przypadku kwestii nieokreślonych zastosowanie mają szczególnie: ustawa o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej z dnia 30 kwietnia 2004r. (Dz.U. 07.59.404 z późn. zm.); rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 15 grudnia 2010r. w sprawie udzielania pomocy publicznej w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (Dz.U. z 2010 r., Nr 239, poz. 1598); Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki z dnia 1 stycznia 2013 r. oraz umowa UDA – POKL.06.02.00-10-048/12-00 z dnia 15 października 2012 r. o dofinansowanie projektu pt. „Młodzi na start” zawarta między Instytucją Pośredniczącą II stopnia a Fundacją Inkubator.
7. Fundacja Inkubator zastrzega sobie prawo do zmiany postanowień regulaminu rekrutacji, po uprzednim uzyskaniu akceptacji Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Łodzi. Wszelkie zmiany treści niniejszego regulaminu będą publikowane na stronie internetowej projektu.
8. Niniejszy regulamin wchodzi w życie z dniem 1 marca 2013 r.

Załączniki:

Załącznik nr 1 – Formularz kwalifikacyjny

Załącznik nr 2 – Karta oceny formalnej formularza kwalifikacyjnego

Załącznik nr 3 – Karta oceny merytorycznej formularza kwalifikacyjnego

Załącznik nr 4 – Karta oceny doradcy zawodowego

Załącznik nr 5 – Karta oceny kandydata na rozmowie kwalifikacyjnej

Załącznik nr 6 – Deklaracja uczestnictwa w projekcie

Załącznik nr 7 – Oświadczenie uczestnika projektu o wyrażeniu zgody na przetwarzanie danych osobowych

Załącznik nr 8 – Dane osoby objętej wsparciem

Załącznik nr 9 – Oświadczenia

Sporządził:

Zatwierdził:

.....

Koordinator projektu

.....

Prezes Fundacji Inkubator

Załącznik 3

Regulamin przyznawania środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości „Młodzi na start”

§ 1

Postanowienia ogólne

1. Niniejszy regulamin określa zakres wsparcia i warunki jego udzielania w ramach projektu „Młodzi na start”, który jest realizowany przez Fundację Inkubator w Łodzi na podstawie umowy Nr UDA-POKL.06.02.00-10-048/12-00 podpisanej z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Łodzi, w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki na lata 2007-2013, Priorytetu VI „Rynek pracy otwarty dla wszystkich”, Działanie 6.2 „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia” Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki.
2. Projekt jest realizowany od 01.11.2012 r. do 31.08.2014 r. na terenie województwa łódzkiego.
3. Realizacja projektu przebiegać będzie zgodnie z polityką równych szans i koncepcją zrównoważonego rozwoju.

§ 2

Słownik pojęć

Użyte w niniejszym Regulaminie pojęcia oznaczają:

Projekt – projekt „Młodzi na start” realizowany przez Fundację Inkubator w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Działanie 6.2 „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia”.

Beneficjent – Realizator projektu – Fundacja Inkubator (FI).

Uczestnik projektu – osoba fizyczna, zamierzająca rozpocząć prowadzenie działalności gospodarczej, otrzymująca wsparcie od Beneficjenta w wyniku realizacji projektu.

Beneficjent pomocy – uczestnik projektu, który rozpoczął prowadzenie działalności gospodarczej w trakcie realizacji projektu i otrzymał w związku z tym pomoc publiczną (bezpośredni odbiorca pomocy). **Biuro projektu** – biuro realizatora projektu, mieszczące się w siedzibie Fundacji Inkubator, w Łodzi przy ul. Piotrkowskiej 114.

Działalność gospodarcza – zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły (Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej).

Instytucja Zarządzająca (IZ) PO KL – Departament Zarządzania Europejskim Funduszem Społecznym w Ministerstwie Rozwoju Regionalnego.

IP2 – Instytucja Pośrednicząca II stopnia PO KL (Instytucja Wdrażająca) – w województwie łódzkim rolę tę dla priorytetu VI i VII PO KL pełni Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi.

Komisja Oceny Wniosków (KOW) – zespół powołany przez Fundację Inkubator oceniający składane przez uczestników projektu wnioski o udzielenie wsparcia finansowego.

Wsparcie finansowe na uruchomienie działalności gospodarczej – polega na udzieleniu Beneficjentowi pomocy wsparcia kapitałowego, ułatwiającego sfinansowanie pierwszych wydatków umożliwiających funkcjonowanie nowopowstałego przedsiębiorstwa.

Wsparcie pomostowe – polega na udzieleniu Beneficjentowi pomocy wsparcia finansowego w okresie do 6/ do 12 miesięcy od dnia zawarcia umowy o udzielenie wsparcia pomostowego

Wydatki kwalifikowalne – koszty kwalifikujące się do finansowania ze środków, w ramach których powyższy projekt jest realizowany.

Zasada de minimis – zgodnie z tą zasadą, pomoc nie może być udzielana podmiotowi, który w bieżącym roku kalendarzowym oraz w dwóch poprzedzających go latach kalendarzowych otrzymał pomoc *de minimis* z różnych źródeł i w różnych formach, której wartość brutto łącznie z pomocą, o którą się ubiega, przekracza równowartość w złotych kwoty 200 000 euro, a w przypadku podmiotu prowadzącego działalność w sektorze transportu – równowartość w złotych kwoty 100 000 euro, obliczonych według kursu NBP obowiązującego w dniu udzielania pomocy.

Zespół Zarządzający Projektem (ZZP) – zespół realizujący projekt, powołany przez Prezesa Fundacji Inkubator.

Strona www projektu – strona internetowa pod adresem <http://www.mlodzina-start.inkubator.org.pl> na której zamieszczane są wszystkie informacje i dokumenty dotyczące projektu.

§ 3 Zakres wsparcia

1. W ramach projektu zorganizowane zostaną 2 edycje naboru – ogółem 40 osób, w tym 20 kobiet i 20 mężczyzn; 20 osób w każdej edycji, w tym 10 kobiet i 10 mężczyzn.
2. W ramach projektu przewidziano następujące formy wsparcia dla jego uczestników:
 - szkolenie z zakresu podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej w wymiarze 60 godz./osobę,
 - doradztwo indywidualne w wymiarze 6 godz./osobę, w tym doradztwo zawodowe – 1 godz./osobę,
 - doradztwo biznesowe – 5 godz./osobę,
 - wsparcie finansowe na uruchomienie działalności gospodarczej w wysokości do 20 000 zł/osobę dla min. 36 osób (18 osób w każdej edycji),
 - podstawowe finansowe wsparcie pomostowe w wysokości do 1 000 zł/m-c na osobę dla 36 osób (18 osób w każdej edycji), wypłacane przez okres 6 m-cy,
 - przedłużone finansowe wsparcie pomostowe w wysokości do 1 000 zł/m-c na osobę dla 18 osób (9 osób w każdej edycji), wypłacane przez kolejne 6 m-cy.
3. Wsparcie nie może zostać udzielone osobie, która:
 - a) w okresie 12 miesięcy poprzedzających dzień przystąpienia do projektu była zarejestrowana w Ewidencji Działalności Gospodarczej, Krajowym Rejestrze Sądowym, Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej, lub prowadziła działalność na podstawie odrębnych przepisów (w tym m.in. działalność adwokacką, komorniczą lub oświatową),
 - b) jest współnikiem spółki osobowej, jednoosobowej spółki kapitałowej lub członkiem spółdzielni (nie dotyczy spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych (banków spółdzielczych) oraz spółdzielni mieszkaniowych, jeżeli członek nie osiąga przychodu z tytułu członkostwa),
 - c) jest osobą zatrudnioną w ciągu ostatnich 2 lat (przed rozpoczęciem realizacji projektu) u Beneficjenta, partnera lub wykonawcy, albo jest osobą, którą łączy lub łączył z Beneficjentem i/lub pracownikiem Beneficjenta, partnera lub wykonawcy: związek małżeński, stosunek pokrewieństwa lub powinowactwa (w linii prostej bez ograniczeń, a w linii bocznej do drugiego stopnia) lub związek z tytułu przysposobienia, opieki bądź kurateli,
 - d) nie posiada pełnej zdolności do czynności prawnych,
 - e) posiada zaległości w zapłacie podatków bądź składek ubezpieczenia społecznego lub zdrowotnego, lub został przeciwko niej wystawiony tytuł wykonawczy,

- f) korzysta równolegle z innych środków publicznych na rozpoczęcie działalności gospodarczej, w tym szczególnie środków Funduszu Pracy, Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON) lub środków udzielanych w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki lub innych programów,
- g) została ukarana karą zakazu dostępu do środków, o których mowa w art. 5 ust. 3 pkt. 1-4 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009r. o finansach publicznych (Dz.U. Nr 157, poz. 1240, z późn. zm.),
- h) byłaby w stanie rozpocząć prowadzenie działalności gospodarczej bez wsparcia z Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS). Zgonie z zasadą zapobiegania występowaniu zjawiska zwanego efekt creamingu, pomoc finansowa powinna być kierowana wyłącznie do osób, które nie rozpoczęłyby działalności gospodarczej bez wsparcia ze środków EFS.

§ 4

Blok szkoleniowo-doradczy

1. Udział w bloku szkoleniowo-doradczym jest obowiązkowy dla wszystkich uczestników projektu, a jego ukończenie niezbędne jest w celu pozyskania wsparcia finansowego na uruchomienie działalności gospodarczej.
2. Z uczestnikami projektu zostanie zawarta **Umowa o świadczenie usług szkoleniowo-doradczych** (*załącznik nr 1*). W przypadku rezygnacji na wniosek uczestnika projektu lub skreślenia go z listy uczestników projektu wolne miejsce zajmie kolejna osoba (z najwyższą ilością punktów) z odpowiedniej listy rankingowej (oddzielnej dla kobiet i mężczyzn) powstałej w wyniku rekrutacji. Sytuacja taka może mieć miejsce do momentu rozpoczęcia bloku szkoleniowo-doradczego.
3. Blok szkoleniowo-doradczy dotyczył będzie tematyki związanej z zakładaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej. Szczegółowy program bloku otrzymają osoby zakwalifikowane do udziału w projekcie.
4. Zakres merytoryczny bloku szkoleniowo-doradczego obejmuje 60 godz./osobę szkolenia i 6 godz./osobę doradztwa indywidualnego:

BLOK A – szkolenie zakresu podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej (60 godz.) obejmujące:

- zagadnienia prawne związane z rejestracją i prowadzeniem firmy (6 godz.),
- analizę finansową firmy (12 godz.),

- zasady tworzenia biznes planu (12 godz.),
- marketing (6 godz.),
- prawo pracy, kadry i płace (6 godz.),
- podatki (12 godz.),
- zarządzanie czasem (6 godz.);

BLOK B – doradztwo indywidualne (6 godz.) obejmujące:

- doradztwo zawodowe – opracowanie indywidualnego planu działania (IPD) – analiza mocnych i słabych stron uczestnika pod kątem prowadzenia własnej działalności gospodarczej (1 godz.),
- doradztwo biznesowe – pomoc w przygotowaniu wniosków o udzielenie wsparcia finansowego/pomostowego wraz załącznikami, w tym biznes planem (5 godz.).

W ramach 5 godzin usług doradztwa indywidualnego biznesowego uczestnicy projektu otrzymają pomoc w przygotowaniu wniosków o udzielenie wsparcia finansowego na uruchomienie działalności pomostowego podstawowego oraz biznesplanu, w tym:

- analizy projektu przedsięwzięcia, jego potrzeb, a co za tym idzie zdefiniowanie rodzaju oraz zakresu potrzebnej pomocy,
 - analizy rynku (klienci, dostawcy, konkurencja), w tym analiza SWOT,
 - analizy finansowej (m.in. prognoza sprzedaży produktów/usług, analiza kosztów),
 - pomoc w przygotowaniu harmonogramu rzeczowo-finansowego oraz szacunkowego zestawienia wydatków pod kątem ich prawidłowego przygotowania i rozliczania wsparcia;
5. Udział w zajęciach uczestnik projektu potwierdzać będzie własnoręcznym podpisem na liście obecności oraz przekazaniem wypełnionej ankiety oceniającej szkolenie.
 6. Osoby biorące udział w szkoleniu otrzymają materiały szkoleniowe. Podczas trwania szkolenia Uczestnicy projektu będą mieli zagwarantowany posiłek oraz przerwę kawową.
 7. Po wykonaniu usługi doradczej uczestnicy projektu zobowiązani będą do podpisania *formularza realizacji usługi* uwzględniającego termin, zakres, sposób i czas trwania usługi. Czas przeznaczony na doradztwo oprócz pracy „face to face”, obejmuje także indywidualną pracę doradcy związaną z weryfikacją biznesplanu i nanoszeniem uwag.

9. Blok realizowany będzie zgodnie z procedurami Systemu Zarządzania Jakością Fundacji Inkubator (PN:EN ISO 9001:2001) przez doświadczonych trenerów i doradców.
10. Warunkiem ukończenia bloku szkoleniowo-doradczego jest udział w m.in. 80% zajęć oraz zaliczenie na koniec szkolenia pisemnego testu z uzyskanej wiedzy. Każdy uczestnik spełniający powyższy warunek otrzyma zaświadczenie o ukończeniu bloku.
11. Usprawiedliwione będą nieobecności spowodowane:
 - a) chorobą (udokumentowane zwolnieniem lekarskim),
 - b) nagłymi wypadkami losowymi (potwierdzone właściwymi dokumentami dotyczącymi zaistniałej sytuacji).
12. Zajęcia w ramach bloku szkoleniowo-doradczego odbywać się będą w Łodzi, w siedzibie realizatora projektu, w dni robocze, od poniedziałku do piątku.
13. Projekt przewiduje zwrot kosztów opieki nad dzieckiem do lat 7 lub osobą zależną oraz zwrot kosztów dojazdu na szkolenie.
14. Wsparcie szkoleniowo-doradcze musi zakończyć się przed zarejestrowaniem działalności gospodarczej przez uczestnika projektu – nie stanowi wówczas pomocy de minimis.

§ 5

Rejestracja i podjęcie działalności gospodarczej

1. Uczestnik projektu powinien zarejestrować działalność gospodarczą dopiero po zakończeniu bloku szkoleniowo-doradczego.
2. Zgodnie z przepisami uczestnik projektu rejestruje działalność gospodarczą w organie właściwym ze względu na miejsce zamieszkania (w rozumieniu art. 25 Kodeksu Cywilnego).
3. Beneficjent pomocy ma obowiązek rozpocząć i prowadzić działalność gospodarczą na terenie województwa łódzkiego przez okres co najmniej 12 miesięcy od dnia jej rozpoczęcia.
4. Okres od rejestracji działalności gospodarczej do jej rozpoczęcia/podjęcia nie powinien przekraczać dwóch miesięcy.
5. Przyjmuje się, że dniem rozpoczęcia działalności gospodarczej będzie dzień wskazany jako data rozpoczęcia działalności we wpisie do ewidencji działalności gospodarczej, który nie musi być tożsamy z dniem rejestracji.

§ 6

Formy prowadzenia działalności gospodarczej

1. Dopuszczalną formą w jakiej uczestnicy projektu mogą prowadzić działalność gospodarczą jest jednoosobowa działalność gospodarcza. Nie jest możliwe prowadzenie działalności w formie spółki prawa handlowego ani innego podmiotu zbiorowego (np. fundacja, stowarzyszenie). Uczestnicy mogą natomiast zawrzeć umowę spółki cywilnej, ale wyłącznie między sobą, w ramach tego samego projektu pod następującymi warunkami:
 - a) przedmiot działalności spółki cywilnej utworzonej w wyniku przekształcenia jest zbieżny z przedmiotem działalności osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, które otrzymały wsparcie finansowe na uruchomienie działalności gospodarczej na podstawie zaakceptowanego biznesplanu oraz przewidzianej w nim struktury wydatków,
 - b) przekształcenie w spółkę cywilną jest uzasadnione dążeniem do zwiększenia skali realizowanego przedsięwzięcia oraz poparte wiarygodnymi danymi na temat możliwości jego powodzenia (np. pozyskanie nowych rynków zbytu lub też odbiorców realizowanych usług),
 - c) zmiana formy prowadzonej działalności możliwa jest po uzyskaniu akceptacji realizatora projektu oraz po zasięgnięciu opinii IP2.
2. Uczestnicy projektu planujący rozpoczęcie działalności gospodarczej w formie spółki cywilnej powinni zawrzeć stosowną informację na ten temat w biznes planie, który stanowi podstawę do przyznania środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości, zobowiązując się tym samym do podejmowania działań na rzecz osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego.
3. Niedopuszczalne jest przekształcenie formy prawnej przedsiębiorcy (poza zawarciem umowy spółki cywilnej, o której mowa w pkt. 1) w okresie 12 miesięcy od rozpoczęcia działalności gospodarczej.

§ 7

Wsparcie finansowe na uruchomienie działalności gospodarczej

1. **Wniosek o udzielenie wsparcia finansowego** na uruchomienie działalności gospodarczej (**załącznik nr 2**) musi zostać złożony wraz z załącznikami określonymi w ust.9 osobiście w biurze projektu, w terminie określonym przez Realizatora projektu. Informację o terminie przyjmowania wniosków Realizator zamieści na stronie internetowej projektu oraz przekaze ją w formie pisemnej każdemu uczestnikowi projektu.
2. Wnioski złożone po terminie lub w sposób inny niż określony w ust. 1 nie będą rozpatrywane.

3. Pomoc w przygotowaniu i opracowaniu wniosku o udzielenie wsparcia finansowego na uruchomienie działalności gospodarczej wraz z załącznikami, stanowi element bloku szkoleniowo-doradczego, o którym mowa w § 4.
4. Uczestnik projektu może ubiegać się o wsparcie finansowe na uruchomienie działalności gospodarczej oraz finansowe wsparcie pomostowe. Nie wszyscy uczestnicy muszą być objęci zarówno wsparciem finansowym na uruchomienie działalności gospodarczej, jak i finansowym wsparciem pomostowym.
5. Wnioskowana wysokość wsparcia finansowego na uruchomienie działalności gospodarczej uzależniona jest od wykazanych potrzeb związanych z uruchomieniem działalności, jednakże **nie może przekroczyć 20 000 zł dla jednego uczestnika projektu**. Jeżeli w ramach projektu zostanie uruchomiona działalność gospodarcza w formie spółki cywilnej, kwota środków finansowych do wysokości 20 000zł przyznawana jest odrębnie dla każdego uczestnika.
6. Nie określa się limitu wysokości wsparcia finansowego w stosunku do kosztów rozpoczęcia działalności gospodarczej, to znaczy że **wsparcie może obejmować 100% kosztów uruchomienia działalności gospodarczej**. Beneficjent pomocy może wnieść wkład własny. Sytuacja ta będzie miała miejsce w przypadku, gdy ze środków wsparcia zostanie sfinansowana tylko część wydatków związanych z uruchomieniem działalności gospodarczej. Wkład własny co do zasady nie jest rozliczany.
7. Wsparcie finansowe na uruchomienie działalności gospodarczej może być przeznaczone na pokrycie wydatków inwestycyjnych (w tym m.in. na środki transportu, składniki majątku trwałego, koszty prac remontowych i budowlanych) oraz zakup środków obrotowych i pokrycie innych wydatków uznanych za niezbędne dla prowadzenia działalności gospodarczej i odpowiednio uzasadnionych przez uczestnika projektu.
8. Wydatki w ramach dotacji inwestycyjnej są ponoszone w kwotach brutto (łącznie z podatkiem VAT) bez względu na fakt, czy uczestnik projektu planuje zarejestrować się jako czynny płatnik podatku VAT czy nie. Niemniej jednak, uczestnik projektu ubiegający się o środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej powinien jednoznacznie określić na etapie konstruowania założeń biznesplanu, czy zamierza zarejestrować się jako czynny płatnik podatku VAT, a następnie w momencie podpisania umowy o przyznanie jednorazowej dotacji inwestycyjnej, zobowiązać się do przeznaczenia całej kwoty środków uzyskanej w wyniku zwrotu zapłaconego podatku VAT na pokrycie wydatków związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą.
9. Do wniosku o udzielenie wsparcia finansowego na uruchomienie działalności gospodarczej uczestnik projektu powinien załączyć następujące dokumenty:
 - a) wyciąg z dowodu osobistego uczestnika projektu,

- b) biznesplan (*załącznik nr 3*),
- c) harmonogram rzeczowo-finansowy (*załącznik nr 4*),
- d) oświadczenie m.in. o: (*załącznik nr 5*):

- niezaleganiu ze składkami na ubezpieczenie społeczne,
- niezaleganiu z uiszczaniem podatków,
- braku zobowiązań z tytułu zajęć sądowych i administracyjnych i nie toczeniu się przeciwko uczestnikowi projektu postępowania sądowego, egzekucyjnego lub windykacyjnego dotyczącego niespłaconych zobowiązań,
- nieposiadaniu zarejestrowanej działalności gospodarczej w okresie 12 miesięcy poprzedzających dzień przystąpienia do projektu,
- niekorzystaniu z innych środków publicznych na prowadzenie działalności gospodarczej przyznanych przez inny podmiot lub instytucję;

e) formularz wynikający z Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 29 marca 2010 r. w sprawie zakresu informacji przedstawianych przez podmiot ubiegający się o pomoc de minimis (Dz.U. nr 53, poz. 311).

10. Wzory wszystkich dokumentów dostępne są na stronie www projektu oraz w biurze projektu.
11. Dokumenty wymienione w ust. 9, które wpłyną po terminie, nie będą podlegały rozpatrzeniu.
12. Niezłożenie wymaganych załączników do wniosku może stanowić podstawę do jego odrzucenia. Powodem odrzucenia mogą być także istotne braki lub uchybienia zawarte w składanych dokumentach – takie, które uniemożliwiają dalszą pracę z wnioskiem.
13. Złożenie dokumentów poświadczających nieprawdę, co do okoliczności, których dotyczą, stanowi podstawę do odmowy udzielenia wsparcia.
14. Udzielenie wsparcia na podstawie dokumentów poświadczających nieprawdę, stanowi podstawę do rozwiązania przez Beneficjenta umowy o udzielenie wsparcia finansowego.
15. Wsparcie finansowe dla beneficjenta pomocy stanowi pomoc de minimis, która jest udzielana na podstawie § 31 ust. 1 pkt. 2 i 3 z zastrzeżeniami zawartymi w § 30 rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 15 grudnia 2010 r. w sprawie udzielania pomocy publicznej w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki oraz w oparciu o rozporządzenie Komisji

nr 1998/2006/WE z dnia 15 grudnia 2006 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 traktatu do pomocy de minimis (Dz. Urz. WE L379, z 28.12.2006 r.).

16. Realizator projektu zobowiązany jest wystawić beneficjentowi pomocy zaświadczenie o udzielonej pomocy de minimis zgodnie ze wzorem określonym w załączniku do Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 20 marca 2007 r. w sprawie zaświadczeń o pomocy *de minimis* i pomocy de minimis w rolnictwie lub rybołówstwie (Dz.U. z 2007 r., Nr 53, poz. 354), w dniu podpisania umowy o udzielenie wsparcia finansowego.
17. Szczegółowe prawa i obowiązki zarówno beneficjenta pomocy, jak i realizatora projektu w związku z udzieleniem wsparcia finansowego określa ***Umowa o udzielenie wsparcia finansowego (załącznik nr 6)***.

§ 8

Wsparcie pomostowe

1. **Wsparcie pomostowe** realizowane jest na podstawie odrębnej umowy zawieranej między Realizatorem projektu a Beneficjentem pomocy.
2. **Wsparcie pomostowe** ma formę bezzwrotnej pomocy finansowej wypłacanej w miesięcznych transzach i ze względu na okres udzielenia wyróżnia się:
 - podstawowe wsparcie pomostowe,
 - przedłużone wsparcie pomostowe.
3. Wsparcie pomostowe może być udzielone po rozpoczęciu działalności gospodarczej przez uczestnika projektu. Jest to wsparcie niezależne od wsparcia finansowego na uruchomienie działalności gospodarczej i może być udzielone także osobom, które nie otrzymały wsparcia finansowego, a rozpoczęły działalność gospodarczą w trakcie realizacji projektu. Za dzień rozpoczęcia działalności gospodarczej uznaje się dzień wskazany jako data rozpoczęcia działalności we wpisie do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej, który nie musi być tożsamy z dniem rejestracji.
4. **Wsparcie pomostowe finansowe może zostać przeznaczone na pokrycie obligatoryjnych opłat ponoszonych w pierwszym okresie prowadzenia działalności gospodarczej, w tym kosztów ZUS, podatku oraz opłat administracyjnych związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą.**
5. Środki wsparcia pomostowego nie mogą być przeznaczone na:
 - a) sfinansowanie wydatków, w stosunku do których wcześniej została udzielona pomoc publiczna lub które wcześniej były objęte wsparciem ze środków Wspólnoty Europejskiej (zakaz podwójnego finansowania tych samych wydatków),
 - b) zapłatę grzywien i kar wynikających z naruszenia przez beneficjenta pomocy przepisów obowiązującego prawa,

- c) zapłatę kar umownych wynikłych z naruszenia przez beneficjenta pomocy umów zawartych w ramach prowadzonej działalności gospodarczej,
 - d) zakup środków transportu w przypadku podejmowania działalności w sektorze transportu towarów,
 - e) zapłatę składek ubezpieczenia w KRUS w kwocie przekraczającej podwyższony wymiar składki wynikający z prowadzonej działalności gospodarczej,
 - f) w przypadku podejmowania działalności przez osobę niepełnosprawną – na pokrycie obowiązkowych składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe refundowanych przez Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych.
6. Finansowe wsparcie pomostowe wypłacane jest z góry, na każdy miesiąc okresu na jaki je przyznano, w jednakowej wysokości (w równych transzach). Przyjmuje się, że miesięczna wysokość wsparcia nie może być wyższa niż 1000 zł na osobę.
7. Podstawowe wsparcie pomostowe przyznawane jest na wniosek uczestnika projektu składany do Realizatora Projektu oraz wypłacane przez okres do 6 miesięcy od dnia zawarcia umowy o udzielenie wsparcia pomostowego. **Wniosek o udzielenie podstawowego wsparcia pomostowego finansowego (załącznik nr 7)** może być złożony wraz z wnioskiem o udzielenie wsparcia finansowego na uruchomienie działalności gospodarczej.
8. Realizator projektu może w uzasadnionych przypadkach wyrazić zgodę na pokrycie wydatków ponoszonych przez uczestnika w okresie od dnia rejestracji działalności do dnia zawarcia umowy o udzielenie wsparcia pomostowego.
9. Pomoc w przygotowaniu i opracowaniu wniosku o udzielenie wsparcia pomostowego finansowego stanowi element bloku szkoleniowo-doradczego, realizowanego w pierwszym etapie projektu.
10. Do **wniosku o udzielenie podstawowego wsparcia pomostowego finansowego** należy załączyć:
- a) wyciąg z dowodu osobistego uczestnika projektu,
 - b) biznesplan,
 - c) dokument z Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej, poświadczający fakt zarejestrowania działalności gospodarczej,
 - d) oświadczenie o:
 - niezaleganiu ze składkami na ubezpieczenie społeczne,

- niezaleganiu z uiszczaniem podatków,
 - braku zobowiązań z tytułu zajęć sądowych i administracyjnych i nietoczeniu się przeciwko uczestnikowi projektu postępowania sądowego, egzekucyjnego lub windykacyjnego dotyczącego niespłaconych zobowiązań,
 - nieposiadaniu zarejestrowanej działalności gospodarczej w okresie 12 miesięcy przed złożeniem wniosku,
 - niekorzystaniu z innych środków publicznych na prowadzenie działalności gospodarczej przyznanych przez inny podmiot lub instytucję,
- e) formularz wynikający z Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 29 marca 2010 r. w sprawie zakresu informacji przedstawianych przez podmiot ubiegający się o pomoc de minimis (Dz.U. nr 53, poz. 311).
- f) szacunkowe zestawienie wydatków, na które będzie przeznaczone finansowe wsparcie pomostowe.

Jeżeli uczestnik projektu ubiegał się wcześniej o wsparcie finansowe na uruchomienie działalności gospodarczej, nie składa załączników wymienionych w punktach a-b.

11. Wzory wszystkich dokumentów znajdują się na stronie www projektu oraz w Biurze projektu.
12. W uzasadnionych przypadkach oraz na wniosek uczestnika projektu składany do Beneficjenta dopuszczalne jest przedłużenie wypłaty wsparcia pomostowego do 12 miesięcy od dnia zawarcia umowy o udzielenie wsparcia pomostowego, o ile w opinii Beneficjenta istnieje celowość kontynuowania udzielania wsparcia Beneficjentowi pomocy.
13. Możliwość przyznania przedłużonego finansowego wsparcia pomostowego, o którym mowa w ust. 12 rozpatrywana jest na podstawie **Wniosku o udzielenie przedłużonego wsparcia pomostowego finansowego (załącznik nr 8)**.
14. Wniosek o przyznanie przedłużonego wsparcia pomostowego musi zostać złożony **nie później niż w piątym miesiącu prowadzenia działalności gospodarczej**.
15. Do wniosku o którym mowa w ust.14 powinny być załączone m.in. następujące dokumenty:
 - a) sprawozdanie finansowe – uproszczony bilans oraz rachunek zysków i strat za pierwsze cztery kalendarzowe m-ce prowadzenia działalności;

- b) szacunkowe zestawienie wydatków, na które mają być przeznaczone środki przedłużonego wsparcia pomostowego;
 - c) oświadczenie o niezaleganiu ze składkami na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne oraz o niezaleganiu z uiszczaniem podatków;
 - d) oświadczenie o nie zawieszeniu bądź niewyrejestrowaniu działalności gospodarczej;
 - e) oświadczenie, że przeciwko Beneficjentowi pomocy nie został wystawiony tytuł wykonawczy;
 - f) formularz wynikający z Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 29 marca 2010 r. w sprawie zakresu informacji przedstawianych przez podmiot ubiegający się o pomoc de minimis (Dz.U. nr 53, poz. 311).
16. Przy ocenie zasadności przyznania finansowego wsparcia pomostowego przedłużonego brane będą pod uwagę następujące kryteria:
- a) wsparcie pomostowe przedłużone w pierwszej kolejności kierowane jest do osób, dla których nowo otwarta działalność gospodarcza jest podstawowym źródłem utrzymania,
 - b) ocena ogólna dotychczasowej działalności i możliwości jej rozwoju – wsparcie kierowane będzie do tych przedsiębiorstw, które uzyskują najniższe przychody, a jednocześnie ich właściciele wykazują aktywność w obszarze prowadzonej działalności (wskaźnik rentowności sprzedaży i wskaźnik płynności finansowej),
 - c) kwalifikowalność i ekonomiczność wydatków przeznaczonych do wsparcia.
17. O finansowe wsparcie pomostowe przedłużone nie mogą ubiegać się osoby prowadzące rachunkowość w oparciu o kartę podatkową oraz ryczałt od przychodów ewidencjonowanych.
18. Wsparcie pomostowe stanowi pomoc publiczną. Stosowane są odpowiednio postanowienia zawarte w § 7 w punktach 14-16.
19. Szczegółowe prawa i obowiązki zarówno beneficjenta pomocy, jak i realizatora projektu w związku z przyznaniem beneficjentowi pomocy wsparcia finansowego pomostowego określa *Umowa o przyznanie wsparcia finansowego pomostowego (załącznik nr 9)*.

§ 9

Ocena wniosków o udzielenie wsparcia finansowego

1. **Ocena wniosków** odbywa się dwuetapowo i składa się z oceny formalnej i merytorycznej.

2. Ocena wniosków o przyznanie finansowego wsparcia pomostowego następuje w sposób analogiczny, jak ocena wniosków o udzielenie wsparcia finansowego na uruchomienie działalności gospodarczej.
3. Podczas **oceny formalnej** wyznaczony przez Koordynatora projektu pracownik sprawdza czy wnioski są poprawnie wypełnione i kompletne. Ocena formalna prowadzona jest w oparciu o **kartę oceny formalnej (załącznik nr 10)**. W razie braków formalnych (brak załączników lub informacji) Wnioskodawca (uczestnik projektu) wzywany jest do Biura projektu (telefonicznie/e-mail) w celu ich uzupełnienia w ciągu 3 dni roboczych od otrzymania informacji o brakach. Nieuzupełnienie braków w wyznaczonym terminie powoduje, że wniosek otrzymuje klauzulę „Odrzucony z przyczyn formalnych” i nie jest rozpatrywany przez Komisję Oceny Wniosków.
4. **Oceny merytorycznej** realizator projektu dokonuje w ciągu 10 dni roboczych od dnia złożenia kompletnego wniosku.
5. Oceny merytorycznej wniosków o udzielenie wsparcia finansowego na rozwój przedsiębiorczości oraz wniosków o przyznanie wsparcia pomostowego dokonuje **Komisja Oceny Wniosków (KOW)**, którą powołuje realizator projektu.
6. Członka Komisji Oceny Wniosków nie może łączyć, z uczestnikiem projektu, którego wniosek ocenia, stosunek faktyczny lub prawny takiego rodzaju, że mógłby budzić wątpliwości co do jego bezstronności. W szczególności członek Komisji Oceny Wniosków nie może łączyć z uczestnikiem projektu, którego wniosek ocenia, związek z tytułu:
 - a) małżeństwa,
 - b) pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej albo w linii bocznej do drugiego stopnia,
 - c) przysposobienia, opieki lub kurateli.
7. W razie powzięcia informacji o istnieniu okoliczności, o której mowa w ust. 6 członek Komisji Oceny Wniosków zobowiązany jest do wyłączenia się z prac Komisji w ramach edycji, której okoliczność dotyczy.
8. Członek Komisji Oceny Wniosków zobowiązany jest do nieujawniania informacji związanych z oceną wniosku oraz do dołożenia należytej staranności dla zapewnienia, aby informacje dotyczące ocenianego wniosku nie zostały przekazane osobom nieuprawnionym.
9. W pracach Komisji uczestniczą osoby dysponujące niezbędną wiedzą i kwalifikacjami umożliwiającymi właściwą ocenę przedmiotowych wniosków.

10. Przed przystąpieniem do oceny wniosku członek Komisji Oceny Wniosków zobowiązany jest do podpisania deklaracji bezstronności i poufności.
11. Tryb powołania oraz zasady pracy Komisji określa **Regulamin Komisji Oceny Wniosków (załącznik nr 12)**.
12. Komisja dokonuje oceny merytorycznej wniosków poprawnych pod względem formalnym za pomocą **karty oceny merytorycznej (załącznik nr 11)**. Każdy wniosek oceniany jest przez 2 losowo wybranych członków KOW. Ostateczna ocena jest średnią arytmetyczną dwóch ocen.
13. Ocena merytoryczna ma charakter opisowy. Stopień spełnienia kryteriów merytorycznych oceniany jest poprzez przyznanie punktów według następujących kryteriów:
- ✓ realność założeń – w skali od 0 do 40 punktów,
 - ✓ trwałość projektu – w skali od 0 do 20 punktów,
 - ✓ efektywność kosztowa – w skali od 0 do 20 punktów,
 - ✓ zgodność projektu ze zdefiniowanymi potrzebami – w skali od 0 do 20 punktów.

Ocena składać się będzie z minimum 3 zdań w ramach każdej z części oceny. Ocena wniosku wraz z biznes planem zawierała będzie podsumowanie przyznanej oceny i/lub proponowane zmiany w biznes planie i harmonogramie rzeczowo-finansowym, jakie musi poczynić uczestnik projektu, co w konsekwencji może spowodować przyznanie niższej kwoty środków w stosunku do kwoty wnioskowanej.

14. Komisja sporządza listę rankingową wniosków uszeregowaną według ilości zdobytych punktów. Komisja wyłania wnioski, które otrzymają wsparcie. Pozytywna ocena KOW stanowi warunek udzielenia wsparcia i ma miejsce wyłącznie w przypadku przyznania **min. 60% punktów** w ramach kryteriów określonych w ust. 13. W pierwszej kolejności środki przyznawane są osobom, których wniosek zajmie **pozycje od 1 do 18 na ww. liście**. Osoby z dwóch ostatnich miejsc na liście rankingowej (poz. 19 i 20), które uzyskają co najmniej 60% punktów w wyniku oceny biznes planu, otrzymają wsparcie w przypadku:
- ✓ powstania oszczędności (przyznana kwota dofinansowania wsparcia finansowego na uruchomienie działalności gospodarczej jest mniejsza niż kwota wnioskowana) bądź
 - ✓ rezygnacji osoby lub niedotrzymania warunków umowy o udzielenie wsparcia przez osoby zajmujące miejsca od 1 do 18 na liście rankingowej

15. Wyniki oceny KOW – wstępna lista rankingowa zostanie wywieszona w biurze realizatora projektu oraz opublikowana na stronie www projektu.
16. Na bazie dokonanej oceny merytorycznej uczestnik projektu otrzyma pismo informujące o wynikach, do którego załączone zostaną kserokopie kart oceny merytorycznej (bez ujawniania danych pozwalających na identyfikację osób oceniających wnioski o udzielenie wsparcia finansowego wraz z biznes planem), zawierające m.in. uzasadnienie wraz przyznaną liczbą punktów. W przedmiotowym piśmie uczestnik projektu, którego wniosek wraz z biznes planem otrzyma negatywną ocenę KOW zostanie również pouczony o możliwości wniesienia odwołania – wystąpienia o ponowne rozpatrzenie wniosku (§ 10).
17. Ostateczne zamknięcie listy uczestników projektu kwalifikujących się do otrzymania wsparcia finansowego na uruchomienie działalności gospodarczej możliwe jest po rozpatrzeniu wszystkich wniosków o ponowne rozpatrzenie biznesplanu, jednak nie później niż w terminie 30 dni od dnia ogłoszenia wstępnej listy rankingowej. Realizator projektu publikuje ostateczną listę rankingową, po jej zatwierdzeniu przez WUP w Łodzi, zawierającą wyniki oceny wniosków, w siedzibie biura projektu oraz na stronie www projektu. Lista układana jest w kolejności malejącej liczby uzyskanych punktów.
18. Niezależnie od liczby przyznanych punktów realizator projektu może odmówić udzielenia wsparcia uczestnikowi projektu, w sytuacji gdy informacje wpisane do wniosku (lub załączników do wniosku) nie są zgodne ze stanem faktycznym.

§ 10

Procedura odwoławcza po ocenie Komisji Oceny Wniosków

1. Uczestnikowi projektu przysługuje prawo wniesienia odwołania **jedynie od negatywnej decyzji** Komisji Oceny Wniosków (KOW) do Prezesa Fundacji Inkubator.
2. Od decyzji KOW uczestnik projektu może odwołać się wyłącznie w przypadku negatywnej oceny merytorycznej wniosku o udzielenie wsparcia finansowego i biznes planu oraz wniosku o przyznanie finansowego wsparcia pomostowego podstawowego/przedłużonego dokonanej przez KOW.
3. Decyzja negatywna to taka, w wyniku której uczestnik projektu nie otrzymał wsparcia.
4. Odwołanie należy złożyć w formie pisemnej najpóźniej w terminie 7 dni roboczych od dnia otrzymania pisemnego zawiadomienia wnioskodawcy o wynikach. Powyższy termin liczony jest od dnia następnego, po dniu otrzymania pisma w sprawie oceny (zgodnie z art. 111 §2 Kodeksu Cywilnego).

Odwołanie powinno zawierać:

- a) imię i nazwisko oraz adres osoby składającej odwołanie (tożsame ze wskazanym we wniosku o udzielenie wsparcia finansowego na uruchomienie działalności/wniosku o udzielenie wsparcia pomostowego podstawowego/przedłużonego),
 - b) tytuł projektu, w ramach którego złożony został wniosek o udzielenie wsparcia finansowego na uruchomienie działalności/wniosku o udzielenie wsparcia pomostowego podstawowego/przedłużonego),
 - c) numer identyfikacyjny wniosku o udzielenie wsparcia finansowego na uruchomienie działalności/wniosku o udzielenie wsparcia pomostowego podstawowego/przedłużonego,
 - d) wskazanie przyczyny złożenia odwołania wraz z uzasadnieniem.
5. Odwołanie musi być podpisane przez wnioskodawcę.
 6. Odwołanie należy dostarczyć osobiście do siedziby Realizatora Projektu bądź przesłać pocztą tradycyjną na adres Realizatora Projektu (Fundacja Inkubator, ul. Piotrkowska 114, 90-006 Łódź), z zachowaniem wyżej wymienionego terminu wniesienia. W przypadku wysłania odwołania pocztą o przyjęciu decyduje data faktycznego wpływu do siedziby Realizatora Projektu.
 7. Jeżeli złożone odwołanie nie spełni podanych w punktach 1-6 warunków formalnych, nie będzie podlegało rozpatrzeniu.
 8. Odwołanie podlegać będzie rozpatrzeniu najpóźniej w terminie 5 dni roboczych od dnia upływu do realizatora projektu. W ramach procedury odwoławczej Beneficjent ma obowiązek dokonania powtórnej oceny biznesplanu. Ocena powtórnie złożonego biznesplanu nie może być dokonywana przez te same osoby, które uczestniczyły w ocenie pierwotnej wersji dokumentu, o ile IP nie zdecyduje inaczej.
 9. Powtórna ocena jest oceną wiążącą i nie przysługuje od niej odwołanie.
 10. O wynikach ponownej oceny wraz z uzasadnieniem i liczbą uzyskanych punktów uczestnik projektu zostanie poinformowany w formie pisemnej. Informacja ta zostanie również opublikowana na stronie internetowej projektu.
 11. Nie będzie podlegać rozpatrzeniu odwołanie, które:
 - a) zostanie wniesione do instytucji innej niż Realizatora projektu,
 - b) zostanie wniesione po upływie terminu 7 dni roboczych od dnia otrzymania pisemnego zawiadomienia wnioskodawcy o wynikach oceny,
 - c) zostanie wniesione przez nieuprawnioną osobę,
 - d) zostanie wniesione bez zachowania formy pisemnej.

§ 11

Zawarcie umowy o udzielenie wsparcia finansowego oraz wniesienie zabezpieczenia prawidłowego wykonania umowy

1. Z uczestnikiem projektu, któremu przyznane zostało wsparcie na uruchomienie działalności gospodarczej podpisywana jest *Umowa o udzielenie wsparcia finansowego (załącznik nr 6)*.
2. Warunkiem podpisania *Umowy* jest złożenie przez uczestnika projektu następujących dokumentów:
 - a) potwierdzenie ukończenia bloku szkoleniowo-doradczego,
 - b) zaktualizowanego biznesplanu, jeżeli w wyniku procesu oceny merytorycznej uległ on modyfikacji,
 - c) zaktualizowanego harmonogramu rzeczowo-finansowego, jeżeli w wyniku procesu oceny merytorycznej uległ on modyfikacji,
 - d) umowy z bankiem na otwarcie i prowadzenie firmowego rachunku bankowego.
2. Niezłożenie wymaganych załączników przez uczestnika projektu, w wyznaczonym terminie, będzie traktowane jako rezygnacja z ubiegania się o wsparcie finansowe.
3. W dniu podpisania umowy beneficjent pomocy składa oświadczenie:
 - a) o otrzymanej pomocy de minimis,
 - b) o nieotrzymaniu innej pomocy dotyczącej tych samych kosztów kwalifikowanych lub tego samego przedsięwzięcia, na realizację którego jest udzielana pomoc de minimis.
4. Beneficjent pomocy zobligowany jest również przedłożyć dokument ZUS ZUA/ZZA lub decyzję o podleganiu ubezpieczeniu w KRUS w terminie 30 dni od dnia rozpoczęcia działalności gospodarczej.
5. Termin do złożenia załączników może zostać wydłużony przez Realizatora projektu na pisemny, uzasadniony wniosek uczestnika projektu.
6. Beneficjent pomocy **musi złożyć na swój koszt zabezpieczenie prawidłowego wykonania Umowy o udzielenie wsparcia finansowego w terminie 14 dni od dnia podpisania umowy.**
7. Udzielenie wsparcia finansowego może nastąpić jedynie w przypadku złożenia przez beneficjenta pomocy zabezpieczenia łącznego, przy czym w każdym przypadku jedną z form musi być weksel bez protestu in blanco wraz z deklaracją wekslową wystawiony przez beneficjenta pomocy.

8. Dodatkową formę zabezpieczenia może stanowić:
- a) poręczenie przez co najmniej dwóch poręczycieli zarabiających łącznie nie mniej niż 4 000 zł brutto miesięcznie,
 - b) poręczenie według prawa cywilnego,
 - c) zastaw na prawach lub rzeczach,
 - d) oświadczenie o dobrowolnym poddaniu się egzekucji zawartego w akcie notarialnym wraz poręczeniem wekslowym dokonany przez co najmniej 1 poręczyciela zarabiającego nie mniej niż 1500zł brutto miesięcznie,
 - e) ustanowienie hipoteki.
9. Wniesienie zabezpieczenia wymaga również załączenia:
- oświadczenia małżonka o zgodzie na wniesienie zabezpieczenia (jeżeli wnioskodawca pozostaje w związku małżeńskim), ewentualnie załączenia odpisu aktu notarialnego albo sądowego orzeczenia znoszącego małżeńską wspólność majątkową,
- albo**
- oświadczenia o niepozostawaniu w związku małżeńskim (jeżeli wnioskodawca nie pozostaje w związku małżeńskim).
10. Forma zabezpieczenia musi zostać określana w Umowie o udzielenie wsparcia finansowego.
11. Zwrot zabezpieczenia następuje na pisemny wniosek beneficjenta pomocy po całkowitym rozliczeniu przez niego otrzymanego wsparcia finansowego oraz po spełnieniu wymogu prowadzenia działalności gospodarczej przez wymagany okres 12 miesięcy od dnia rozpoczęcia tej działalności.

§ 12

Wypłata wsparcia finansowego na uruchomienie działalności gospodarczej

1. Wsparcie finansowe wypłacane jest jednorazowo, z góry, w całości.
2. Wypłata wsparcia następuje na wyodrębniony do tego celu rachunek bankowy, którego numer zamieszcza się w *Umowie o udzielenie wsparcia finansowego*. Rachunek ten powinien być wykorzystywany do obsługi wsparcia finansowego, a w razie przyznania finansowego wsparcia pomostowego, także do jego obsługi.

3. Warunkiem wypłaty wsparcia jest pozytywna weryfikacja wpisu Beneficjenta Pomocy do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej. Weryfikacji tej realizator projektu dokonuje generując odpowiedni dokument na stronie <http://www.firma.gov.pl> który zostanie załączony do dokumentacji projektowej.

§ 13

Wydatkowanie i rozliczanie środków wsparcia finansowego na uruchomienie działalności gospodarczej

1. Środki wsparcia na uruchomienie działalności gospodarczej powinny zostać poniesione w terminie nieprzekraczającym **trzech miesięcy** od dnia podpisania *Umowy o udzielenie wsparcia finansowego*.
2. Wydatkowanie środków musi być zgodne z harmonogramem rzeczowo-finansowym.
3. Beneficjent Pomocy ma obowiązek rozliczyć otrzymane wsparcie finansowe na uruchomienie działalności gospodarczej. W tym celu przedkłada do realizatora projektu zestawienie towarów i/lub usług, których zakup został dokonany w ramach otrzymanego wsparcia wraz z oświadczeniem o następującej treści: „oświadczam, że wydatkowałem/am wsparcie zgodnie z harmonogramem rzeczowo-finansowym, załączonym do wniosku o udzielenie wsparcia na uruchomienie działalności gospodarczej”.
4. Beneficjent pomocy może dokonać zmian w przedsięwzięciu, w szczególności w zakresie zmiany wydatków szczegółowych przedsięwzięcia pod warunkiem wcześniejszego zgłoszenia propozycji zmian realizatorowi projektu i uzgodnienia zakresu zmian z realizatorem projektu.
5. Nie wymaga zgody realizatora projektu zmiana kwoty wydatku określonego jako odrębna pozycja harmonogramu rzeczowo-finansowego, o ile łączna kwota wszystkich zmian nie przekracza 20% całkowitej wysokości udzielonego wsparcia.
6. Jakiegokolwiek inne zmiany bez zgody realizatora projektu są niedopuszczalne.
7. W przypadku stwierdzenia przez realizatora projektu nieprawidłowości formalnych w zestawieniu beneficjent pomocy jest wzywany pisemnie do uzupełnienia braków w wyznaczonym terminie.
8. Wsparcie finansowe na rozwój przedsiębiorczości **nie może** być wykorzystane na:

- a) sfinansowanie wydatków, w stosunku do których wcześniej została udzielona pomoc publiczna lub które wcześniej były objęte wsparciem ze środków Wspólnoty Europejskiej (zakaz podwójnego finansowania tych samych wydatków),
 - b) zapłatę grzywien i kar wynikających z naruszenia przez beneficjenta pomocy przepisów obowiązującego prawa,
 - c) zapłatę kar umownych związanych z naruszeniem przez beneficjenta pomocy umów zawartych w ramach prowadzonej działalności gospodarczej,
 - d) zakup środków transportu w przypadku podejmowania działalności w sektorze transportu towarów,
 - e) zapłatę składek ubezpieczenia w KRUS w kwocie przekraczającej podwyższony wymiar składki wynikający z prowadzonej działalności gospodarczej,
 - f) na pokrycie obowiązkowych składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe refundowanych przez PFRON – w przypadku podejmowania działalności gospodarczej przez osobę niepełnosprawną.
9. Warunkiem uznania przedsięwzięcia za całkowicie rozliczone jest:
- a) zrealizowanie przedsięwzięcia zgodnie z umową, wnioskiem, harmonogramem rzeczowo-finansowym i właściwymi przepisami prawa,
 - b) przedstawienie zestawienia poniesionych wydatków wraz z oświadczeniem o dokonaniu zakupów towarów i/lub usług zgodnie z harmonogramem rzeczowo-finansowym,
 - c) zweryfikowanie faktu prowadzenia działalności gospodarczej przez wymagany minimalny okres 12 miesięcy od dnia jej rozpoczęcia. Weryfikacji tej realizator projektu dokonuje generując odpowiedni dokument na stronie <http://www.firma.gov.pl> który zostanie załączony do dokumentacji projektowej.
 - d) pozytywny wynik kontroli realizatora projektu mającej na celu wykazanie, czy realizacja przedsięwzięcia została wykonana zgodnie z umową, wnioskiem, harmonogramem rzeczowo-finansowym i właściwymi przepisami prawa,
 - e) akceptacji przez realizatora projektu zestawienia poniesionych wydatków, o którym mowa w pkt b).

10. Szczegółowe zasady rozliczania środków wsparcia finansowego na uruchomienie działalności gospodarczej regulują zapisy *Umowy o udzielenie wsparcia finansowego*.
11. Beneficjent pomocy, który otrzymał środki finansowe na rozwój przedsiębiorczości ma obowiązek dokonania zwrotu otrzymanych środków wraz z odsetkami, jeżeli prowadził działalność gospodarczą przez okres krótszy niż 12 miesięcy od dnia rozpoczęcia działalności gospodarczej lub zostały naruszone inne warunki umowy dotyczące przyznania tych środków.
12. Niedozwolone jest łączenie wsparcia finansowego z finansowaniem działalności gospodarczej z innych bezzwrotnych źródeł o charakterze publicznym (np. dotacja z powiatowego urzędu pracy lub dotacja w ramach innego projektu realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki).
13. Jeżeli uczestnik projektu równocześnie ubiega się o przyznanie środków na działalność gospodarczą z innych takich źródeł, to w razie przyznania mu wsparcia finansowego na uruchomienie działalności gospodarczej, chcąc ją otrzymać, musi zrezygnować z pozostałych środków z bezzwrotnych źródeł o charakterze publicznym.

§ 14

Monitoring i kontrola

1. Beneficjent Pomocy zobowiązany jest poddać się kontroli prawidłowości wykonywania przyjętych obowiązków w okresie 12 miesięcy od dnia zawarcia umowy o udzielenie wsparcia finansowego.
2. W ramach prowadzonej kontroli Beneficjent Pomocy zobowiązany jest udostępnić osobom przeprowadzającym monitoring pomieszczenia, w których działalność gospodarcza jest prowadzona, umożliwić oględziny sprzętu, wyposażenia, towarów zakupionych z środków wsparcia oraz udostępnić inne dokumenty potwierdzające prawidłowości wydatkowania środków.
3. Zostaną przeprowadzone minimum 2 wizyty monitorujące na miejscu prowadzenia przez Beneficjenta Pomocy działalności gospodarczej.
4. Kontroli podlega:
 - a) fakt prowadzenia działalności gospodarczej,
 - b) wykorzystanie zakupionych przez Beneficjenta Pomocy towarów i/lub usług zgodnie z charakterem prowadzonej działalności gospodarczej,

- w szczególności z biznes planem i harmonogramem rzeczowo-finansowym,
- c) prawidłowość wydatkowania wsparcia na uruchomienie działalności gospodarczej oraz wsparcia pomostowego
5. W razie nieposiadania przedmiotów, które Beneficjent Pomocy zakupił ze środków wsparcia w celu ich dalszej sprzedaży lub zużycia, powinien on wykazać przychód uzyskany z ich sprzedaży lub uzasadnić fakt ich zużycia bądź w inny sposób uzasadnić fakt ich nieposiadania.
 6. Jeżeli na podstawie czynności kontrolnych zostanie stwierdzone, że działalność gospodarcza prowadzona była przez okres krótszy niż 12 miesięcy lub zostały naruszone inne warunki umowy, w tym związane z przeznaczeniem środków, Beneficjent Pomocy zobowiązany jest do zwrotu tych środków odpowiednio w całości bądź części wraz z należnymi odsetkami, w terminie i na rachunek wskazany przez realizatora projektu.
 7. Weryfikacji faktu prowadzenia działalności gospodarczej oraz okresu jej prowadzenia dokonuje się na podstawie zapisów Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej. W tym celu realizator projektu wygeneruje odpowiedni dokument na stronie <http://firma.gov.pl> i załączy go do dokumentacji projektowej.
 8. Działania monitorujące mogą być również realizowane telefonicznie.
 9. W trakcie wizyty monitorującej lub po przeprowadzeniu rozmowy telefonicznej w ramach prowadzonego monitoringu sporządzana jest **Karta monitoringu**.
 10. Odstąpienie od wizytacji może mieć miejsce w przypadku zaistnienia zdarzeń losowych takich jak: choroba, pożar, powódź itp. Beneficjent Pomocy informuje realizatora projektu o zaistniałym zdarzeniu losowym.
 11. Decyzję o odstąpieniu od wizyty monitorującej podejmuje Prezes Fundacji Inkubator na wniosek Koordynatora Projektu.
 12. Uporczywe uchylanie się od obowiązku poddania się kontroli lub jej utrudnianie stanowi podstawę do rozwiązania umowy o udzielenie wsparcia finansowego.

§ 15

Postanowienia końcowe

1. Projekt finansowany jest ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego (85%) oraz środków budżetu państwa (15%). Uczestnik projektu nie pokrywa żadnych kosztów związanych z udziałem w projekcie.
2. Uczestnik projektu zobowiązany jest do stosowania postanowień zapisanych w niniejszym Regulaminie oraz zawartych umowach w ramach projektu. Uczestnik Projektu ma obowiązek powiadomienia Fundacji Inkubator o wszystkich zmianach w danych przekazanych podczas procesu rekrutacyjnego, a zwłaszcza swojego statusu na rynku pracy.
3. Niestosowanie się do postanowień niniejszego regulaminu będzie podstawą do rozwiązania umów zawartych w ramach projektu. Ostateczną decyzję o rozwiązaniu umowy podejmuje Prezes Fundacji Inkubator.
4. Uczestnik projektu zobowiązany jest do dobrowolnego poddania się procesowi monitoringu, kontroli i ewaluacji, mającego na celu ocenę skuteczności działań podjętych w ramach projektu oraz prawidłowej realizacji postanowień zawartych w ramach projektu umów.
5. Kwestie sporne zaistniałe w wyniku realizacji projektu rozstrzygane są przez realizatora projektu.
6. Fundacja Inkubator nie ponosi odpowiedzialności za zmiany w ustawach i rozporządzeniach dotyczących funduszy strukturalnych oraz różnice w interpretacji zapisów prawnych mogące pojawić się w trakcie realizacji projektu.
7. W przypadku kwestii nieokreślonych zastosowanie mają szczególnie: ustawa o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej z dnia 30 kwietnia 2004 r. (Dz.U. 07.59.404 z późn. zm.); rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 15 grudnia 2010 r. w sprawie udzielania pomocy publicznej w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (Dz.U. z 2010 r., Nr 239, poz.1598); Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki z dnia 1 stycznia 2013 r. oraz umowa UDA – POKL.06.02.00-10-048/12-00 z dnia 15 października 2012 r. o dofinansowanie projektu pt. „Młodzi na start” zawarta między Instytucją Pośredniczącą II stopnia a Fundacją Inkubator.
8. Fundacja Inkubator zastrzega sobie prawo do zmiany postanowień niniejszego regulaminu po ówczesnym uzyskaniu akceptacji Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Łodzi. Informacja na temat wprowadzonych zmian będzie dostępna na stronie [www projektu](#).
9. Regulamin wchodzi w życie z dniem 1 marca 2013 r.

Załączniki:

Załącznik nr I – Umowa o świadczenie usług szkoleniowo-doradczych
Załącznik nr II – Wniosek o udzielenie wsparcia finansowego
Załącznik nr III – Biznesplan
Załącznik nr IV – Harmonogram rzeczowo-finansowy
Załącznik nr V – Oświadczenia wymienione w §7 ust. 9 lit. d Regulaminu
Załącznik nr VI – Umowa o udzielenie wsparcia finansowego
Załącznik nr VII – Wniosek o przyznanie wsparcia pomostowego finansowego
Załącznik nr VIII – Wniosek o przyznanie przedłużonego wsparcia pomostowego
Załącznik nr IX – Umowa o przyznanie wsparcia pomostowego
Załącznik nr X – Karta oceny formalnej Załącznik nr XI – Karta oceny merytorycznej
Załącznik nr XII – Regulamin Komisji Oceny Wniosków

Sporządził:

Zatwierdził:

.....

.....

Koordynator projektu

Prezes Fundacji Inkubator

ISBN 978-83-7283-836-0